

REVUE DU

# MARCHÉ COMMUN

BS  
M.B.  
EK.



Fiscalité de l'épargne : un débat difficile, C. COVA. — Domination du marché ou théorie du partenaire obligatoire, P. HOET. — Des prêts de la BEI pour la formation professionnelle et la recherche, P. TABARY. — Madère, Açores et Canaries : conséquences économiques de leur insertion dans les Communautés européennes, J. A. COSTA de SOUSA. — Les groupes d'intérêt de l'Europe du sud et leur insertion dans la CE, D. SIDJANSKI. — Les effets de la directive communautaire sur la responsabilité du fait des produits sur l'introduction d'une instance au Royaume-Uni, C. ISLAM LL. M.

UN DOSSIER COMPLET SUR LA CONSTRUCTION DE

# L'EUROPE INDUSTRIELLE.

*Le numéro spécial des Annales des Mines,  
« les entreprises face à la  
construction européenne »,  
en 30 articles :*

*— offre un « guide Michelin »  
des institutions de Bruxelles  
(comment les directives  
de la C.E.E.  
interviennent-elles  
dans la vie des entreprises ?) ;  
— dresse un inventaire des  
stratégies développées  
par les industriels  
pour s'adapter aux  
règles du jeu de 1993 ;*

*au jeu de la  
ou gagner  
perdre  
va-t-elle  
entreprise  
Mon  
normalisation  
européenne ?  
Mon secteur  
industriel  
est-il bien  
organisé  
pour  
faire du  
« lobbying »  
à Bruxelles ? Les  
réglementations  
anti-dumping  
de la C.E.E.  
peuvent-elles  
arrêter les  
marchandises  
asiatiques*

*à bas  
prix ?*

*— dévoile les enjeux économiques  
dissimulés derrière les  
affrontements sur la  
construction de l'Europe.*

*Quatre chapitres :  
— histoire et fonctionnement  
des institutions européennes ;  
— les instruments  
de l'Europe  
industrielle ;  
— les entreprises  
face à l'Europe ;  
— les enjeux  
de l'Europe  
industrielle.*

## DES AUTEURS DE RENOM

• M. RIGAL, D.G.I., Ministère de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire  
• M. LOVERGNE, D.G.-I., Commission des Communautés Européennes • M. LAVENIR,  
Inspection générale des Finances • M. LECOQ, D.G.I., Ministère de l'Industrie et de l'Amé-  
nagement du Territoire • M. GAUVIN, D.S.C.R., Ministère des Transports • M. DE  
WARENGHIEN, D.G.I., Ministère de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire  
• M. CADIOU, programme Esprit • M. LANGLAIS, D.G.-XVI, Commission des Com-  
munautés Européennes • Mme BARBIER, Annales des Mines • Entrevue avec M. PITON,  
ancien conseiller technique du Ministre du Commerce Extérieur • Mme NICOLAS,  
AFNOR • M. BREGUET, Président-Directeur général d'Asea Brown Boveri-France  
• M. PECQUEUR, Président de la S.N.E.A. • M. LONGIN, Directeur « Public-affairs »,  
Monsanto • M. APPERT, Directeur de T.R.T.-Philips • M. GUTIERREZ-ESCUADERO,  
Directeur de Repsol Bruxelles • Docteur Peter HERR, Directeur adjoint d'Hoffman La  
Roche • M. LABADENS, Directeur de la Communication Sacilor • M. CRESPIY, Cabi-  
net du Ministre de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire • M. DERVELOY, Pré-  
sident de PROUVOST S.A. • M. ZEIDLER, Vice-Président d'Alcatel N.V. • M. JOUR-  
DAN, Délégué général de la F.C.S. des minerais et métaux non ferreux • Mme LON-  
DEZ, Président-Directeur général de Londez Conseil • M. MORAWITZ, Directeur au  
Ministère de R.F.A., interrogé par M. HARTMAN, ancien directeur à la Commission  
des Communautés Européennes • M. SAGLIO, Conseiller du Ministre de l'Industrie et  
de l'Aménagement du Territoire • M. AYRAL, D.G.-III, Commission des Communautés  
Européennes • M. PRINGUET, ancien D.I.A.A., Ministère de l'Agriculture  
• M. MOREAU-DEFARGES, I.F.R.I.

ANNALES DES MINES

Prix 135 F.T.T.C.

Commander à Gédim, 19, rue du Grand-Moulin 42029 Saint-Étienne Cedex Renseignements : (1) 45.56.47.17.



---

## sommaire

---

### problèmes du jour

- 133 Fiscalité de l'épargne : un débat difficile, par Colette COVA

---

### l'économique et le social dans le marché commun

- 135 Domination du marché ou théorie du partenaire obligatoire, par Peter HOET, avocat au barreau d'Anvers, DEA et DES droit communautaire de Nancy.
- 158 Des prêts de la BEI pour la formation professionnelle et la recherche, par Philippe TABARY, division Information de la BEI.
- 160 Madère, Açores et Canaries : conséquences économiques de leur insertion dans les Communautés européennes, par João A. COSTA de SOUSA, licencié en sciences économiques appliquées, en économie européenne, assistant parlementaire PE.

---

### problèmes juridiques et institutionnels

- 164 Les groupes d'intérêt de l'Europe du sud et leur insertion dans la CE, par Dusan SIDJANSKI, professeur de science politique à l'Université et à l'Institut universitaire d'études européennes, Genève.
- 176 Les effets de la directive communautaire sur la responsabilité du fait des produits sur l'introduction d'une instance au Royaume-Uni, par Carl ISLAM LL. M (EXON), Barrister (Lincoln's Inn).

---

### actualités et documents

---

- 180 Communautés européennes



REVUE DU

# MARCHÉ COMMUN

Directrice : Geneviève EPSTEIN

Rédacteur en chef : Daniel VIGNES

## Comité de rédaction

Pierre ACHARD

Jean-Pierre BRUNET

Jean-François DENIAU

Jean DROMER

Pierre DROUIN

Mme Edmond EPSTEIN

Jacques EPSTEIN

Pierre ESTEVA

Renaud de la GENIERE

Patrice LEROY-JAY

La revue paraît mensuellement

Pierre MAILLET

Pierre MASSE †

Jacques MAYOUX

François-Xavier ORTOLI

Paul REUTER

Jacques TESSIER

Robert TOULEMON

Daniel VIGNES

Jean WAHL

Armand WALLON

## BULLETIN D'ABONNEMENT A

# LA

# REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Je m'abonne à la *Revue du Marché Commun* pour un an au prix de :

☐ France : 600,39 + TVA 2,10 % 12,61 = 613 F (\*)

☐ Étranger : 729 F

Ci-joint la somme de.....

☐ Par chèque bancaire à l'ordre des  
*Éditions Techniques et Économiques*  
☐ Virement CCP 10 737 10 PARIS

NOM : .....

ADRESSE : .....

.....

Date :

Signature :

À retourner à

**REVUE DU  
MARCHÉ  
COMMUN**

**ÉDITIONS  
TECHNIQUES  
ET ÉCONOMIQUES**

3, rue Soufflot  
F - 75005 PARIS

Tél. (1) 46.34.10.30

# FISCALITÉ DE L'ÉPARGNE : UN DÉBAT DIFFICILE

Colette COVA

Une retenue à la source minimale de 15 % sur les intérêts perçus par les résidents communautaires et un renforcement de la coopération entre les administrations fiscales nationales, telles sont les grandes lignes des directives proposées en février par la Commission européenne pour harmoniser les fiscalités sur les revenus de l'épargne. « Ces directives ont pour but d'atténuer les risques de distorsion, d'évasion ou de fraude fiscale liés à la diversité des régimes nationaux après la libération des mouvements de capitaux en juillet 1990 », a expliqué Christiane Scrivener, Commissaire chargé de la fiscalité en précisant que « tout était prévu pour préserver et développer la compétitivité des places financières européennes ».

Malgré ces garanties, la proposition de Bruxelles a soulevé un tollé général et s'est heurtée à un refus total du Royaume-Uni et du Luxembourg où les non-résidents sont exonérés d'impôt. Seule la France qui considère qu'un accord sur ce dossier est une mesure indispensable sinon préalable à la libération des mouvements de capitaux, s'est déclarée à peu près satisfaite.

## I. — La proposition de Bruxelles

Le taux de 15 % qui représente une moyenne approximative entre les taux nationaux actuellement pratiqués qui vont de 0 à 35 % constituera un plancher. Cet impôt sera perçu sur les intérêts des obligations y compris les bons du Trésor et sur les intérêts des dépôts bancaires. Certaines exonérations pourraient être appliquées par les États membres qui le souhaitent : la retenue à la source ne sera ainsi pas obligatoire sur l'épargne populaire non soumise à l'impôt dans la plupart des pays, ni sur les euro-obligations afin, dit Bruxelles, « de ne pas nuire à la compétitivité des places européennes » ; elle ne sera pas non plus obligatoire dans les États membres qui pratiquent un régime de déclaration automatique par les banques à l'administration fiscale comme c'est le cas en France, au Danemark, aux Pays-Bas et en Espagne ; les transactions interentreprises sont aussi exonérées et surtout les résidents des pays tiers ne sont pas concernés par les directives.

La proposition de la Commission ne prévoit pas de retenues sur les dividendes des actions comme c'était initialement envisagé : Bruxelles estime que le risque d'une aggravation de la fraude dans ce domaine est bien moins important, compte tenu du fait que tous les États membres appliquent déjà sur les dividendes soit une retenue à la source, soit un système d'identification du bénéficiaire.

Quant à la deuxième directive proposée par Bruxelles, elle vise à faciliter les échanges d'informations entre les administrations fiscales des différents États membres, « lorsqu'il y a présomption de fraude ». Selon Mme Scrivener, cette mesure limitée ne remet pas en cause le secret bancaire cher à certaines places financières comme Luxembourg. Mme Scrivener a d'ailleurs précisé que toutes les mesures jugées trop drastiques avaient été écartées afin d'éviter le risque d'évasion des capitaux vers les pays tiers, celui d'une hausse des taux d'intérêts et donc du renchérissement du coût de l'argent ou la possibilité d'une réduction des profits des banques et des institutions financières de la Communauté.



Il reste à convaincre certains États membres du bien-fondé de cette analyse... car le conseil doit en la matière se prononcer à l'unanimité.

## II. — Hostilité des Britanniques et des Luxembourgeois

Si la Commission avait cru amadouer les Britanniques en excluant les euro-obligations, point fort de la place de Londres, c'était faire preuve de trop d'optimisme. Le premier débat des ministres des Finances consacré à ce dossier en février a montré leur détermination. « C'est un remède dangereux pour un mal imaginaire » a déclaré le secrétaire d'État au trésor Peter Lilley en rejetant ainsi le principe même d'une harmonisation fiscale des revenus de l'épargne. Pour des raisons plus idéologiques qu'économiques murmure-t-on dans les couloirs de la Commission, même si les Britanniques expliquent que « la proposition de Bruxelles est dommageable pour la Communauté puisqu'elle n'empêchera pas l'évasion des capitaux européens vers les pays tiers et qu'en outre elle gênera les investisseurs étrangers ».

Quant à Jacques Poos le Ministre luxembourgeois, tout aussi déterminé que son homologue britannique, il a rappelé que « cette harmonisation n'a jamais été considérée ni dans le traité de Rome, ni dans l'Acte unique comme un préalable ou une condition nécessaire à la libération des mouvements de capitaux ».

A l'origine des considérations de M. Poos, les inquiétudes sur l'avenir de la place financière du Luxembourg dont l'essor repose sur les conditions fiscales avantageuses offertes aux investisseurs étrangers.

Actuellement, le secteur financier représente 15 % du PNB et rapporte à l'État plus de 20 % de ses revenus et encore en ne prenant en compte que les impôts versés directement par les banques. Le Luxembourg s'oppose également à toute coopération des banques avec les administrations fiscales, c'est-à-dire à tout ce qui pourrait de près ou de loin remettre en cause le secret bancaire inscrit dans la législation luxembourgeoise depuis 1981.

La France pour sa part accepte les propositions de la Commission comme base de discussion, en précisant que le taux de 15 % est le minimum acceptable, un avertissement lancé aux Allemands qui voudraient le ramener à 10 % soit le niveau pratiqué chez eux. En revanche Pierre Bérégovoy souhaite que soit revue l'exonération des euro-obligations, une opinion partagée par les Pays-Bas, l'Italie et la Belgique dont le ministre Philippe Maystadt a expliqué qu'il y aurait en cas d'exonération « un puissant effet de substitution jouant au profit des euro-obligations et au détriment des dépôts bancaires et des obligations émises sur les marchés nationaux ».

## III. — La négociation

Le dossier de l'harmonisation fiscale sur l'épargne a été maintenant transmis aux experts et les ministres n'en débattront à nouveau que le 17 avril. Ils auront aussi à ce moment-là sur leur table un rapport de Bruxelles sur l'état des travaux relatifs à la fiscalité indirecte. Il est clair, dit-on dans l'entourage de Mme Scrivener, que les deux dossiers devront être négociés parallèlement même si les délais à respecter sont différents. Selon le souhait des Français — clairement exprimé dans une déclaration annexe à la directive sur la libération des mouvements de capitaux de juin 1988 — un accord sur la fiscalité de l'épargne doit intervenir au plus tard en juin 1989. Mais cela ne sera possible que si les Douze se mettent également d'accord sur des orientations en matière de fiscalité indirecte. En effet, s'il y a une chance d'avoir un accord des Britanniques sur la fiscalité de l'épargne, ce sera au prix de la prise en considération du taux 0 en vigueur au Royaume-Uni sur des produits de première nécessité que Bruxelles envisageait initialement de supprimer. Les deux dossiers sont donc étroitement imbriqués et il est probable qu'ils figureront en bonne place sur l'ordre du jour du Sommet européen de Madrid en juin prochain.

Quant aux Français, ce débat sur la fiscalité au niveau européen va les obliger en outre à revoir leur système fiscal au plan interne, mais ceci est une autre histoire...

# DOMINATION DU MARCHÉ OU THÉORIE DU PARTENAIRE OBLIGATOIRE

Sur la surestimation de la  
délimitation du « marché en  
cause » dans la détermination  
de la position dominante de  
l'article 86 du traité CEE

Peter HOET \*

Avocat au barreau d'Anvers,  
DEA et DES droit communautaire de Nancy

## Introduction

L'article 86 du traité CEE interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, l'exploitation abusive d'une position dominante dans le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. La Cour de justice et la Commission — les autorités communautaires responsables de l'application et de l'interprétation de l'article 86 du traité CEE — estiment nécessaire la délimitation d'un certain marché, le marché en cause, en vue de l'application de l'article 86 et plus particulièrement pour établir une position dominante (1).

Cette délimitation du marché en cause fait l'objet de vives discussions entre la Commission et les entreprises en question et de longues considérations de la Cour. Il s'agit de l'une des questions les plus controversées dans l'application de l'article 86 du traité CEE. En 1977 Schroter déclarait au colloque à Bruges, consacré à la réglementation en droit communautaire du comportement des monopoles et des entreprises en position dominante (2), qu'il n'était pas encore possible de déduire de la jurisprudence de la Cour et des décisions de la Commission tous les éléments d'une solution définitive à cette question. Dix ans plus tard ceci reste encore impossible. Il paraît, à l'heure actuelle, très difficile sinon impossible de dégager de la jurisprudence de la Cour et des décisions de la Commission des méthodes et des critères qui permettent de formuler un concept objectif du marché en cause, applicable à chaque cas d'espèce.

Il est donc très difficile pour les opérateurs économiques de délimiter leur propre marché en cause et d'apprendre si oui ou non ils détiennent une position dominante. La solution à ce manque de sécurité et de prévisibilité ne consiste pas uniquement à formuler un concept unique du marché en cause. Ceci n'est d'ailleurs pas possible, étant donnée la pluralité des solutions possibles (3). Plus de clarté peut résulter d'une réévaluation de la fonction que la Cour et la Commission attribuent au marché en cause. Glais et Laurent proposent à cet égard de remplacer dans certains cas soigneusement définis l'établissement d'une position dominante à partir d'un certain marché en cause par la définition à l'aide du concept du partenaire obligatoire. Il s'agit plus particulièrement de l'éta-

(1) Par exemple C.J., 14 février 1978, 27/76, *United Brands*, Rec. 1978, p. 207, att. 10-11 ; Commission, 14 décembre 1985, Akzo, JO 1985 L 374/16 ; voir également C.J., 11 décembre 1980, 31/80, *L'Oréal/De Nieuwe AMCK*, Rec. 1980, p. 3775, att. 25 ; C.J., 8 juin 1971, 78/70, *Deutsche Grammophon/Metro*, Rec. 1971, p. 487, att. 16 et 17 ; C.J., 18 février 1971, 40/70, *Sirena/Eda*, Rec. 1971, p. 69, att. 16 ; C.J., 4 mai 1988, 30/87, *C. Bodson et SA Pompes funèbres des régions libérées*, pas encore publiée, att. 27.

(2) H. Schroter, « Le concept de « marché en cause » » dans l'application des articles 66, paragraphe 7, du Traité CECA et 86 du Traité CEE », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes en droit communautaire*, De Tempel, Bruges, 1977, p. 498.

(3) F. Fishwick, « Definition of the relevant market in Community Competition Policy », *Evolution of concentration and competition series*. Commission, Collection « Working papers » 1986, 14 e.s.

(\*) L'auteur remercie le professeur Ch. Bolze pour l'aide précieuse qu'il lui a apporté lors de la rédaction de cet article.



blissement de la position dominante dans des relations verticales (4).

Avant d'aborder l'examen de la fonction du marché en cause dans l'application de l'article 86, il paraît utile de développer l'économie de l'article 86 et d'examiner brièvement les solutions adoptées par certaines autres législations.

### L'économie de l'article 86 du traité CEE

Conformément aux principes et aux buts du traité CEE — articles 2 et 3 f, qui prévoient l'établissement d'un marché commun et d'un régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans ce marché commun — (5) les articles 85 et 86 du Traité assurent le respect de ces principes par les agents économiques opérant dans la Communauté économique européenne. L'article 86 traite des actions unilatérales des entreprises en position dominante qui portent préjudice à l'unité du marché commun et/ou au jeu de la libre concurrence. De plus seules les infractions d'une incidence communautaire sont visées par le droit de concurrence communautaire. De ce fait l'article 86 ne peut s'appliquer qu'à l'abus d'une position dominante détenue sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci et dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté.

#### A) L'abus (6)

Non seulement des agissements causant un préjudice à quelqu'un, mais aussi des opérations structurelles sont

visés par l'article 86. « L'altération de la concurrence, étant interdite lorsqu'elle résulte des comportements visés par l'article 85, ne saurait devenir licite lorsque ces comportements, menés à bonne fin sous l'action d'une entreprise dominante, réussissent à se matérialiser dans une intégration des entreprises entre elles » (7). Car l'article 86 est également appelé à instaurer et maintenir un certain degré de concurrence, jugé nécessaire pour le bon fonctionnement du Marché commun comme visé par l'article 3 f du traité CEE (8). Le renforcement d'une position dominante est donc condamnable s'il entraîne une altération inacceptable du système concurrentiel.

L'article 86 ne se prête pas pas de ce fait en premier lieu à protéger les victimes d'une exploitation abusive d'une position dominante. Cette protection est plutôt une conséquence secondaire des poursuites visées par l'article 86 en vue de l'instauration ou du maintien du système concurrentiel et de l'unité du Marché commun (9).

Ceci implique également que ce ne sont pas seulement les abus qui ne peuvent se produire qu'en raison de la position dominante, qui sont condamnables. Chaque action anticoncurrentielle ou menaçant l'intégration communautaire, commise par une entreprise en position dominante peut être poursuivie (10). L'abus ne doit pas non plus être commis nécessairement sur le même marché que celui sur lequel est constitué la position dominante. Il n'est d'ailleurs pas nécessaire de délimiter un marché en cause pour l'évaluation de l'abus et de ses conséquences (11).

(4) M. Glais et P. Laurent, *Traité d'économie et de droit de la concurrence*, Presses universitaires de France, Paris, 1983, pp. 264, 286-289, voir *Infra* partie III ; M. Glais, « Les concepts de « Relevant Market » et de « dépendance économique » au regard de l'article 86 du traité de Rome », *RMC*, 1987, p. 203.

(5) Commission, premier rapport sur la politique de concurrence, Bruxelles, 1972, introduction ; M. Caspari, « La mise en œuvre de la politique communautaire de la concurrence », *Revue de la concurrence et de la consommation*, 1988, n° 43, pp. 4-5 ; Ch. Bolze, *Le Marché commun face aux trusts*, Publications universitaires Nancy II, 1981, n° 7 et 26 ; R. Franceschelli, « Concurrence, monopole et formes de marché au point de vue juridique », *RTDC* 1967, 44 e.s. ; E. Langen, *Marktbeherrschung und ihr Missbrauch nach Artikel 86 des EWG-Vertrages*, Verlag August Lutzeyer, Baden-Baden, 1959, 36 e.s. ; Th. Ramsey, « In Support of the Treaty's 'fundamental objectives' : A Survey of recent developments concerning the interpretation of an abuse of dominant position under article 86 of the Treaty of Rome », *LIEI*, 1975, pp. 1-2.

(6) J.-P. Dubois, *La position dominante et son abus dans l'article 86 du Traité de la CEE*, Librairies techniques, Paris, 1968 ; 36 e.s. ; X. De Roux et D. Voillemot, D., *Le droit de la concurrence de la CEE*, Joly, Paris, 1982, 136 e.s. ; C. Bellamy et G. Child, *Common Market Law of Competition*, Sweet Maxwell, London, 1987, 185 s.v. ; J. Megret, J.-V. Louis, D. Vignes et M. Waelbroeck, *Le droit de la Communauté économique européenne, volume 4 Concurrence*, Ed. de l'université de Bruxelles, Bruxelles, 1972, pp. 67-72 ; M. Glais et Ph. Laurent, o.c., pp. 353 e.s. ; J. Van Damme, *La politique de la concurrence dans la CEE*, UGA, Bruxelles, 1980, pp. 331 e.s. ; R. Joliet, « Monopolisation et abus de position dominante », *RTDE*, 1969, p. 677 e.s. ; J. Lang Temple, « Monopolisation and the definition of « abuse » of a dominant position under article 86 EEC Treaty », *CMLR*, 1979, p. 345, qui fait la distinction entre 'exploitative abuses', 'anti-competitive abuses' et 'reprisal abuses'. P. Vogelenzang, « Abuse of a dominant position in article 86 ; the problem of causality and some applications », *CMLR*, 1976 p. 61 ; L. Focsaneanu, « La notion d'abus dans le système de l'article 86 du traité instituant la Communauté économique européenne », et D. Schwarz, « Imposition de prix non équitables par des entreprises en position dominante » et M. Siragusa, « Application of Article 86 : Tying Arrangements, Refusals to deal, Discrimination and Other Cases of Abuse », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes en droit communautaire*, De Tempel, Bruges, 1977, pp. 341, 381 et 398 ; I. Schmidt, « Relevant Market, Marktbeherrschung und Missbrauch in Section 22 GWB und art. 86 EWGV », *WuW*, 1965, p. 471 ; Th. Ramsey, *l.c.*, p. 3 e.s.

(7) C.J., 21 février 1973, 6/72, *Continental Can Company, Rec.*, 1973, p. 215 att. 25 voir aussi att. 29.

(8) *Ibid.*, att. 25 et 26 ; C.J., 13 février 1979, 85/76, *Hoffmann-la Roche, Rec.* 1979, p. 461, att. 91 ; C.J., 9 novembre 1983, 322/81, *Michelin, Rec.*, 1983, p. 3461, att. 29 ; C.J. 6 mars 1974, 6 et 7/73, *Commercial Solvents Corporation, Rec.*, 1974, p. 223, att. 32 ; C.J., 13 novembre 1975, 26/75, *General Motors Continental, Rec.* 1975, p. 1367, att. 12 ; C.J., 11 novembre 1986, *British Leyland*, pas encore publié, att. 12 e.s. ; voir également B. Dhaeyer, « L'interprétation de l'article 86 du traité de Rome à la lumière de l'affaire Continental Can », *Annales de droit de Louvain*, 1974, pp. 282 e.s. et « L'article 86 du traité de Rome et les contrats d'approvisionnement assortis de rabais de fidélité », *JT*, 1979, p. 406 ; Ch. Bolze, o.c., n°s 214-223, I. Samkalden et I. Druker, « Legal problems relating to article 86 of the Rome Treaty », *CMLR*, 1965-1966, pp. 164-168 ; L. Willemetz, « L'application de l'article 86 du traité de la CEE », *CDE* 1966, p. 598 ; Ph. Lemaître et C. Goybet, *Les entreprises multinationales dans la Communauté européenne*, IRM, Genève, 1984, pp. 34 e.s. ; S. Néri, observations « Le contrôle des concentrations dans le Traité CEE », *CDE*, 1973, pp. 340 e.s. ; J. De Richemont, « Concentrations et abus de positions dominantes », *RTDE*, 1973, p. 480 ; voir également note 6 contre R. Joliet, *l.c.* pp. 691 et 696.

(9) P. Kapteyn et P. Verloren Van Themaat, *Inleiding tot het recht van de Europese Gemeenschappen*, Kluwer, Deventer, 1987, pp. 365-366 ; P. Sutherland, « La mise en œuvre de la politique communautaire de la concurrence », *Revue de la concurrence et de la consommation*, 1988, n° 43, p. 11.

(10) P. Vogelenzang, *l.c.*, pp. 66 e.s. ; D. Flint, « Abuse of a Collective Dominant Position », *LIEI*, 1978, pp. 47-48 ; J. De Richemont, *l.c.*, p. 480 ; S. Néri, *l.c.*, pp. 348-349 ; M. Glais et Ph. Laurent, o.c. p. 352 ; J. Van Damme, o.c., pp. 333-335.

(11) C.J., 6 mars 1974, 6 et 7/73, *Commercial Solvents Corporation, Rec.*, 1974, p. 223 att. 22 ; A. Oser, Note sous Cour de cassation, 12 décembre 1978, *Gazette du Palais*, 16 et 18 septembre 1979, p. 17 ; C.J. 25 octobre 1979, 22/79, *SACEM, Rec.*, 1979, p. 3275, att. 11 ; A. Bienayme, « L'application de l'article 86 du traité de Rome dans la décision 'Continental Can Company', *RTDE*, 1972, p. 73 ; J. De Richemont, *l.c.*, p. 482.



## B) La position dominante (12)

Une entreprise ne peut être poursuivie pour ses pratiques anticoncurrentielles unilatérales que si elle se trouve dans une position dominante. A défaut d'une définition de ce qu'est une position dominante dans le traité, la Cour et la Commission ont été obligées d'en donner une. Une position dominante est selon leur définition commune « le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et finalement des consommateurs » (13). Il ne faut pas toujours tenir compte de toutes ces catégories d'opérateurs économiques pour évaluer l'indépendance de comportement (14).

Selon le groupe d'opérateurs économiques qu'on prend en considération pour apprécier cette indépendance, la distinction peut être faite entre la position dominante absolue et la position dominante relative.

La position dominante absolue se détermine vis-à-vis des concurrents. L'entreprise en question dispose de la possibilité de se comporter indépendamment de ses concurrents, ce qui implique que le système concurrentiel sur un marché délimité est faussé. Il n'est pas nécessaire que la concurrence soit entièrement éliminée (15).

L'indépendance de se comporter peut aussi exister par rapport aux seuls clients ou fournisseurs de l'entreprise en question. Dans ce cas il peut être impossible de définir une position dominante absolue. C'est le seul fait qu'un nombre restreint d'opérateurs économiques sont totalement dépendants de l'entreprise en question, qui fait que cette entreprise se trouve dans une position dominante (16).

(12) J. Megret, e.a., o.c., pp. 57-62, X. De Roux et D. Voillemot, o.c., pp. 128-133 ; C. Bellamy et G. Child, o.c., pp. 159 e.s. ; J. Van Damme, o.c., pp. 306 e.s. ; R. Joliet, i.c., pp. 657 e.s. ; L. Focsaneanu, « L'abus de position dominante après l'arrêt "Continental Can" (21 février 1973) », *RMC*, 1973, pp. 148-149 ; L. Willemetz, i.c., pp. 540-543 ; J.-P. Dubois, o.c., pp. 204 e.s. ; I. Samkalden, et I. Drucker, i.c., p. 167 ; V. Korah, « Concept of a dominant position within the meaning of article 86 », *CMLR*, 1980, p. 395 ; L. Gyssels et N. Kyriazis, « Article 86 EEC : The Monopoly Power Measurement Issue Revisited », *ELR*, 1986, p. 134 ; H. Schroter, « The Concept of 'Dominant position' in the Practice of the Commission and the Case Law of the Court », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes*, De Tempel, Bruges, 1977, p. 434 ; C. Baden Fuller, « Article 86 EEC : Economic Analysis of the Existence of a Dominant Position », *ELR*, 1979, p. 423 ; I. Schmidt, i.c., p. 459 ; M. Glais et Ph. Laurent, o.c., pp. 263 e.s. ; E. Hoppmann, « Markmacht und Wettbewerb », dans *Recht und Staat in Geschichte und Gegenwart*, p. 471, Mohr, Tübingen, 1977, pp. 5 e.s..

(13) C.J., 14 février 1978, 27/76, *United Brands*, *Rec.* 1978, p. 207 att. 65 ; C.J. 13 février 1979, 85/76, *Hoffmann-La Roche*, *Rec.*, 1979, p. 461 att. 38 ; C.J., 9 novembre 1983, 322/81, *Michelin*, *Rec.*, 1983, p. 3461 att. 30 ; Commission, 9 décembre 1971, *Continental Can Company*, *JO* 1972, L 7/35 ; Comparez *Commission*, 9 juin 1976, *Vitamines*, *JO* 1976, L 223/35.

(14) C.J., 29 juin 1978, 77/77, *B.P.*, *Rec.* 1978, p. 1513, att. 18 ; Commission, ABG/BP, 19 avril 1977, *JO* 1977, L 117/8 ; Commission, 14 décembre 1985, *ESC/Akzo Chemie*, *JO* 1985, L 374/17-18 ; Commission, 17 décembre 1975, *Chiquita*, *JO* 1976, L 95/11 ; Commission, 7 octobre 1981, *Michelin*, *JO* 1981, L 353/40 ; Commission, 8 décembre 1977, *Hugin/Liptons*, *JO* 1978, L 22/31, comparez C.J., 8 juin 1971, 78/70, *Deutsche Grammophon/Metro*, *Rec.*, 1971, p. 487, att. 17 ; C.J., 18 février 1971, 40/70, *Sirena/Eda*, *Rec.*, 1971, p. 69 att. 16 ; L. Willemetz, i.c., pp. 592-593 ; M. Glais et Ph. Laurent, o.c., p. 264 ; C. Baden Fuller, i.c., p. 423 ; J. Van Damme, o.c., pp. 322-331.

(15) C.J., 13 février 1979, 85/76, *Hoffmann-La Roche*, *Rec.*, 1979, p. 461, att. 39 ; M. Glais et Ph. Laurent, o.c., p. 264 ; V. Korah, i.c., p. 398.

Les autorités communautaires définissent chaque position dominante en tant que position dominante absolue. On peut cependant distinguer deux groupes d'affaires, où l'article 86 est appliqué, selon qu'il s'agit d'une véritable position dominante absolue ou d'une position dominante relative. Chaque groupe sera examiné séparément quant à la fonction du marché en cause.

## C) L'incidence communautaire de l'exploitation abusive de la position dominante

L'article 86 du traité CEE ne peut s'appliquer que, si la position dominante est suffisamment importante pour s'étendre au moins à une partie substantielle du marché commun et si l'abus affecte sensiblement le commerce intracommunautaire. Cette deuxième condition ne diffère en rien de la même condition posée à l'égard de l'application de l'article 85, de sorte qu'il suffit de s'y référer ; en revanche la question de la partie substantielle du Marché commun mérite quelques développements. Il ne s'agit pas seulement d'une question géographique. Dans l'affaire *Sucre* (17) la Cour a fourni les critères définissant ce qu'est une partie substantielle du Marché commun. « Il faut prendre en considération, notamment, la structure et le volume de la production et de la consommation dudit produit, ainsi que les habitudes et les possibilités économiques des vendeurs et des acheteurs » (18). En effet ces derniers critères concernant la délimitation du marché en cause du point de vue géographique. D'ailleurs la Cour ne tient compte que du volume de consommation et de production et du nombre des consommateurs pour estimer que le marché belge et le marché luxembourgeois du sucre ainsi que celui situé dans la partie méridionale de l'Allemagne, constituent une partie substantielle du Marché commun (19) (20).

Dans toutes les autres affaires ni la Cour ni la Commission ne donnent de motivation particulière pour considérer un certain territoire, le marché géographique, comme partie substantielle du Marché commun, pour autant que le marché géographique ne s'étend pas au Marché commun entier. Les autorités ont accepté comme partie substantielle non seulement le territoire d'un grand État mem-

(16) Autrement M. Waelbroeck, « Rapport général : la notion d'entreprise (s) en position dominante et les méthodes de contrôle en droit comparé », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes en droit communautaire*, De Tempel, Bruges, 1977, p. 124, qui se pose la question de savoir si pareil lien de dépendance suffit à fonder une position dominante ; voir également R. Van Den Bergh, « Het misbruikttoezicht op ondernemingen in machtspositie naar Europees en Belgisch recht Beschouwingen bij recente ontwikkelingen », *TPR*, 1986, pp. 176-177.

(17) C.J., 16 décembre 1975, 40 à 48, 50, 54 à 56, 111, 113 et 114/73, *Coöperatieve Vereniging Suiker Unie* et autres, *Rec.*, 1975, 1663.

(18) *Ibid.*, att. 371.

(19) *Ibid.*, att. pp. 372 e.s. La production belge constitue 8 % de la production communautaire et la consommation belge constitue 6 % de la consommation communautaire.

(20) D. Gijlstra et D. Murphy, « Some observations on the Sugar cases », *CMLR*, 1977, pp. 63 e.s. ; Voir également B. Dhayer, i.c., *Annales de droit de Louvain*, p. 279 ; J. Megret, e.a., o.c., p. 64 ; I. Samkalden et I. Drucker, i.c., p. 170.



bre, comme l'Allemagne (21) ou le Royaume Uni (22) ou de plusieurs États membres (23) mais également celui des petits États comme la Belgique (24) et les Pays Bas (25), ainsi qu'une partie du territoire des grands États (26). Il semble incertain que le Luxembourg (27) ou l'Irlande puissent constituer une partie substantielle du Marché commun.

Jusqu'à maintenant la question de la partie substantielle n'a guère attiré l'attention des autorités communautaires. Dès que le marché en cause s'étend au territoire d'un État membre (sauf le Luxembourg ou l'Irlande) ou à une partie importante d'un grand État membre, il constitue une partie substantielle du Marché commun. On peut donc conclure que des marchés nationaux ou régionaux sont des parties substantielles, et que des marchés locaux ne le sont pas.

### Droit comparé

La question de la fonction du marché en cause s'est posée dans la plupart des droits nationaux de concurrence (28). Parmi ces droits on a choisi le droit antitrust des États-Unis, de la République fédérale d'Allemagne et de la République française. Les deux premiers parce qu'ils sont les plus développés, le dernier parce qu'il vient d'être reformé profondément par l'introduction de la notion de la dépendance économique.

(21) Commission, 2 juin 1971, GEMA, JO 1971, L 134/21 ; Commission, 9 décembre 1971, Continental Can Company, JO 1972, L 7/37 ; C.J., 2 mars 1983, 7/82, GVL, Rec. 1983, p. 483, att. 44 ; Commission, 29 octobre 1981, GVL, JO 1981, L 370/55.

(22) Commission, 10 décembre 1982, British Telecommunications, JO 1982, L 360/39 ; Commission, 2 juillet 1984, BL, JO 1984, L 207/14.

(23) C.J., 14 février 1978, 27/76, United Brands, Rec., 1978, p. 207, att. 57 : l'Allemagne, le Danemark, l'Irlande, les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg ; Commission, 14 décembre 1985, ECS/Akzo Chemie, JO 1985, L 374/25 : le Royaume-Uni et l'Irlande.

(24) C.J., 13 novembre 1975, 26/75, GMC, Rec. 1975, 1367, att. 9 ; Commission, 19 décembre 1974, GMC, JO 1975, L 29/16.

(25) C.J., 9 novembre 1983, 322/81, Michelin, Rec., 1983, 3461, att. 28 ; Commission, 7 octobre 1981, Michelin, JO 1981, L 353/40 ; Commission, 19 avril 1977, ABG/BP, JO 1977, L 117/9 : dans cette dernière affaire seul l'avocat général Warner a traité de cette question : bien que le marché en cause ne représente que 0,48 % de la production de l'essence communautaire, il estime que ce marché constitue une partie substantielle du Marché commun. Conclusions, Rec. 1978, p. 1537 ; contre A. Oser, « Position dominante au sens de l'art. 86 du traité de Rome et crise économique », *Gazette du Palais*, 26 et 27 octobre 1977, p. 2 ; Ch. Vajda, « Article 86 and a Refusal to Supply », *ECLR*, 1981, pp. 113-114.

(26) Commission, 8 décembre 1977, Hugin/Liptons, JO 1978, L 22/31 ; L'Angleterre, l'Écosse et le Pays de Galles ; et *Supra* l'affaire Sucre.

(27) Conclusions de l'avocat général Warner dans l'affaire BP, Rec. 1978, p. 1537, qui estime qu'il n'est pas à exclure que le territoire du Luxembourg ne puisse jamais constituer une partie substantielle du Marché commun. Le Luxembourg ne représente que 0,23 % de la population communautaire. Dans l'affaire C. Bodson et SA Pompes funèbres des régions libérées (30/87) du 4 mai 1988, (pas encore publiée), la Commission se demande si un marché en cause, comprenant 9 % ou 14 % des communes françaises pourraient constituer une partie substantielle du Marché commun, rapport d'audience p. 14, d'après la Cour il faut prendre en compte la population de ces communes qui s'élève à plus du tiers de la population française. Elle ne dit cependant pas si ceci implique que lesdites communes constituent oui ou non une partie substantielle du Marché commun.

(28) M. Waelbroeck, *I.c.*, pp. 110-138.

### A) Droit antitrust des États-Unis

Le droit de concurrence des États-Unis est fondé sur plusieurs lois (29). La disposition équivalente de l'article 86 du traité CEE, se trouve dans la section 2 du Sherman Act, qui considère comme contraire à la loi pénale le fait de monopoliser ou d'essayer de monopoliser une partie quelconque du commerce ou des échanges entre les différents États de l'Union (30). C'est donc le fait et l'intention de constituer une position dominante qui est condamnable aux États-Unis, dans le seul but du maintien du jeu de la libre concurrence (31). L'existence d'une position dominante n'est donc pas une condition préalable à l'application de la section 2 du Sherman Act. (32).

Ce pouvoir de monopole est défini dans la jurisprudence américaine comme « le pouvoir de contrôler les prix et d'exclure la concurrence » (33).

C'est par rapport à un certain marché en cause, délimité du point de vue des produits et du point de vue géographique, que ce pouvoir est apprécié. Ce marché englobe tous les produits ou services qui sont raisonnablement interchangeables en vue de leur fonction. Des techniques « économiques », comme l'élasticité croisée de la demande ou de l'offre sont largement utilisées par les autorités compétentes pour déterminer cette substituabilité. La délimitation du marché en cause est une opération complexe et difficile et suscite beaucoup de discussions entre les parties concernées (34).

Le pouvoir de monopole se déduit généralement de la possession d'une part prédominante du marché en cause. Mais à côté de la part de marché, on fait également référence à d'autres éléments du bilan structurel, comme le degré de concentration de l'industrie et la concurrence potentielle, et aux comportements et aux performances de l'entreprise en question (35).

Cette approche structurelle, dans laquelle la part de marché est l'indice prépondérant, est mise en question dans la doctrine.

(29) Les plus importantes : Sherman Act de 1890, Clayton Act de 1919 révisé en 1936 par le Robinson Patman Act, et Federal Trade Commission Act de 1914. Ph. Areeda, *Antitrust Analysis*, Little Brown and Company, Boston, 1974, p. 4 ; A. Neale et D. Goyder, *The Antitrust Laws of the United States of America*, Cambridge University Press, New York, 1980, p. 3.

(30) R. Joliet, *I.c.*, p. 647, note 2.

(31) A. Marchini-Camia, « La concentration industrielle, les positions dominantes sur le marché et le droit antitrust : l'expérience américaine et les problèmes européens », *RTDE*, 1971, pp. 370 e.s. ; D. Holley, « The Concept of Undertaking (s) in Dominant Position and the Systems of Control in US Law », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes en droit communautaire*, De Tempel, Bruges, 1977, pp. 139 et 140-141 ; Ph. Areeda, *o.c.*, pp. 133 e.s.

(32) M. Waelbroeck, *I.c.*, p. 115.

(33) R. Joliet, *I.c.*, p. 648 et la jurisprudence citée dans la note 4 ; D. Turner, « Antitrust policy and the Cellophane Case », *Harvard Law Review*, 1956, pp. 286-297 ; Ph. Areeda, *o.c.*, p. 195.

(34) R. Joliet, *I.c.*, pp. 649-654 ; Ph. Areeda, *o.c.*, pp. 195 e.s. ; M. Glassman, « Market Definition as a Practical Matter », *Antitrust Law Journal*, 1980, p. 1155 ; D. Holley, *I.c.*, pp. 144 e.s. ; J.-M. De Bernard de Vaulx, « Contribution à l'étude de la méthodologie comparée du marché du produit en cause (relevant product market) entre le droit américain et le droit européen », *Sem. Jur. ed. Entr.*, 1986, II, 14765, pp. 537 e.s.

(35) R. Joliet, *I.c.*, pp. 650-657, D. Turner, *I.c.*, pp. 286-296 ; Ph. Areeda, *o.c.*, pp. 195 e.s. ; D. Holley, *I.c.*, pp. 174-181.

D'abord le marché en cause ne se laisse pas délimiter d'une façon objective. Dans un grand nombre de cas il ne concerne pas une opération séparée de celle de la détermination du pouvoir de monopole. Celui-ci est déjà pour une grande partie établi en délimitant le marché en cause (36).

La méthode structurelle n'est pas dans tous les cas la méthode la plus adaptée pour apprécier un pouvoir économique. L'appréciation du pouvoir économique qui est étroitement liée au concept du marché en cause, ne peut donner une image erronée. Ceci exige par conséquent certaines corrections en prenant en compte des éléments extérieurs du marché en cause (37).

Une question connexe, qui est importante pour notre sujet, est de savoir dans quelle mesure la référence à un marché en cause empêche l'application de l'article 2 du Sherman Act à des positions dominantes dans des relations verticales (38). Il s'agit plus particulièrement d'interdire sur base de la section 2 du Sherman Act des actions unilatérales prédatrices, comme le refus de vente et d'autres discriminations, émanant des opérateurs qui ne disposent que d'une position dominante relative.

A cet égard il est à remarquer que la jurisprudence se tient en général à la définition classique du pouvoir économique. Par conséquent une délimitation étroite du marché en cause s'impose et dans certains cas le produit d'une seule entreprise est retenu comme constituant le marché en cause (39). Ceci implique évidemment que chaque entreprise, même la plus petite, peut constituer une position dominante au sens de la section 2 du Sherman Act (40).

Il y a eu même des affaires dans lesquelles on a écarté l'approche classique du pouvoir économique. Dans ces cas l'établissement d'une position dominante est déduit des actions unilatérales comme l'imposition des prix prédateurs, dont on ne peut certainement pas attendre des avantages économiques et sociaux (per se interdictions) (41).

Ceci concerne une évolution dans l'application de la section 2 du Sherman Act bien contestée. Une telle évolution fait craindre que le Sherman Act serve à la protection des compétiteurs contrairement à ses fins originales, à savoir la protection du jeu de libre concurrence. Or le Sherman Act n'est pas considéré comme l'instrument apte à remédier à des abus de positions dominantes relatives (42).

## B) Droit antitrust de l'Allemagne

Le maintien du jeu de libre concurrence est assuré en République fédérale d'Allemagne par la loi du 25 juillet 1957 sur les restrictions à la concurrence (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, GWB) (43), qui règle en détail les différentes infractions à la libre concurrence (44).

Les dispositions les plus importantes concernant l'exploitation abusive des positions dominantes sont les articles 22 et 26, al. 2 du GWB. L'article 22 du GWB organise un régime de contrôle d'exploitation abusive des positions dominantes absolues (*Marktbeherrschende Unternehmen*). L'article 26, al. 2 prohibe des pratiques discriminatoires injustifiées ou inéquitable (45) émanant des entreprises occupant une position dominante absolue, dans le sens de l'article 22 ou une position dominante relative (*relative Marktstarke Unternehmen*).

Une entreprise occupe selon le texte de l'article 22 une position dominante absolue lorsque, « en tant que fournisseur ou acheteur d'un certain type de marchandises ou de services, elle n'a pas de concurrents ou n'est pas exposée à une concurrence substantielle ou jouit sur le marché d'une situation prépondérante par rapport à ses concurrents » (46). L'article 22 énumère à titre d'exemple certains indices à prendre en considération pour établir une telle position supérieure. A côté de la part de marché de l'entreprise en question, il y a également sa puissance financière, ses possibilités d'accès aux marchés situés en amont ou en aval, ses liens avec d'autres entreprises et les barrières, légales ou de fait, qui s'opposent à l'entrée au marché en cause. En somme une position dominante absolue est définie par la doctrine et la jurisprudence allemande comme « la marge de manœuvre par-

(36) D. Turner, *I.c.*, p. 309 ; R. Joliet, *I.c.*, pp. 649-650.

(37) W. Landes et R. Posner, « Market Power in Antitrust Cases », *Harvard Law Review*, 1981, p. 937 ; R. Schmalensee, « Another look at market power », *Harvard Law Review*, 1982, p. 1792 ; L. Kaplow, « The accuracy of traditional market power analysis and a direct adjustment alternative », *Harvard Law Review*, 1987, p. 1817 ; D. Turner, « The role of the "market concept" in antitrust law », *The Antitrust Law Journal*, 1980, pp. 1146 e.s. J. Brock, « Industry structure and market power : the relevancy of the "relevant Market" », *Antitrust Bulletin*, 1984, p. 535 ; G. Werden, « The use and misuse of shipments data in defining geographic markets », *Antitrust Bulletin*, 1981, p. 719 ; K. Elzinga, « Defining Geographic Market Boundaries », *Antitrust Bulletin*, 1981, p. 739 ; I. Horowitz, « Market Definition, Market Power, and Potential Competition », *Quarterly Review of Economics and Business*, 1982, pp. 21 e.s..

(38) J. Martin, « Use of section 2 to control conduct in vertical relationship — An opportunity or an abuse ? », *Antitrust Law Journal*, 1983, pp. 111 ; T. Hübner, « Attempts to monopolize : a concept in search of analysis », *Antitrust Law Journal*, 1967, p. 165 ; D. Turner, *I.c.*, *Harvard Law Review*, p. 292.

(39) J. Martin, *I.c.*, pp. 124-130 ; D. Holley, *I.c.*, pp. 165-166 ; T. Hübner, *I.c.*, p. 168.

(40) J. Martin, *I.c.*, p. 124.

(41) J. Martin, *I.c.*, pp. 130-131 ; T. Hübner, *I.c.*, pp. 170-171 ; D. Turner, *I.c.*, *Harvard Law Review*, 1956, pp. 294 et 305-307 ; D. Holley, *I.c.*, p. 188.

(42) J. Martin, *I.c.*, pp. 130-135 ; T. Hübner, *I.c.*, pp. 171 e.s..

(43) Remanié et complété à 5 reprises : en 1965, en 1973, en 1976, en 1980 et en 1985, F. Rittner, *Einführung in das Wettbewerbs- und Kartellrecht*, C.F. Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 1985, pp. 110-121 ; W. Moschel, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, Carl Heymans Verlag KG, Cologne, 1983, pp. 1 e.s. ; M. Pedamon, « De quelques traits essentiels du droit allemand de la concurrence », *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 26-27.

(44) F. Rittner, *o.c.*, pp. 132-134 ; M. Pedamon, *I.c.*, *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 26-27.

(45) F. Rittner, *o.c.*, p. 334 ; GAMM, O-F, « Das Verbot einer unbilligen Behinderung und einer sachlich nicht gerechtfertigten Diskriminierung », *NJW*, 1980, p. 2489 ; M. Pedamon, « La protection de la libre concurrence en République fédérale d'Allemagne », *Sem. Jurid. ed. Entr.*, 1984, II, 14310, p. 457 ; D. König et J. Reichert, « Les pratiques discriminatoires en Allemagne d'après l'article 26 du GWB (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*) », *Cah. Dr. Entr.*, 1982, n° 38, pp. 27-31.

(46) M. Pedamon, *I.c.*, *Sem. Jurid. ed. Entr.* 1984, II, 14310, p. 454.



ticulière et supérieure dont dispose l'entreprise concernée dans son comportement concurrentiel » (47) (48).

Une position dominante absolue est établie pour un certain type de produits ou de services. Ce qui est identifié avec la notion du marché en cause (49). Le marché en cause comprend tous les produits ou services qui du point de vue du consommateur rationnel peuvent se substituer réciproquement en fonction de la satisfaction qu'ils peuvent donner à un besoin déterminé en raison de leurs qualités, de leurs prix et de leur destination (Bedarfsmarktkonzept) (50). Malgré ce principe général, communément accepté, la délimitation du marché en cause est l'objet de vives discussions et de grandes difficultés. Ni la pratique ni la doctrine n'arrivent à trouver un concept utilisable pour chaque cas d'espèce (51). Du point de vue de la sécurité juridique on souhaite trouver en Allemagne des critères uniques et objectifs (52), ce qui est estimé irréalisable par Hoppmann (53). La délimitation du marché en cause n'est pas une opération objective et séparée de la détermination de la position dominante et de son abus. Il s'agit d'une et même opération (54).

Le GWB connaît à côté de la position dominante absolue la notion de la position dominante relative. La réforme de 1973 a ajouté au cercle des destinataires de l'interdiction de l'article 26 al. 2 les opérateurs économiques « dont sont dépendants des fournisseurs ou des acheteurs d'un certain type de produits ou de services commerciaux, dans la mesure où il n'existe pas pour eux des possibilités suffisantes ou supportables de s'adresser à d'autres entreprises. (Abhängigkeit) » (55). Les entreprises qui ne détiennent pas une position de dominance sur un certain marché peuvent cependant par leur position de puissance vis-à-vis d'une autre entreprise et de l'exploitation discriminatoire de celle-ci, altérer la concurrence sur des marchés en aval ou en amont. De tels cas d'altération de concurrence ne peuvent pas tomber sous l'article 22, même

pas si on délimite le marché en cause le plus étroitement possible. Il y avait donc une lacune dans le droit de la concurrence allemande, qui est comblée par l'introduction de la notion de dépendance. Cette innovation a donc le même objectif que l'article 22, à savoir la protection du jeu de libre concurrence. Le fait que certains opérateurs économiques profitent en même temps de cette protection, n'implique cependant pas que l'article 26 al. 2 serait un instrument d'une politique sociale en faveur des petites et moyennes entreprises (56).

La preuve de l'existence d'une relation de dépendance exige un double examen. Il y a d'abord la question de savoir s'il existe des alternatives « suffisantes » (ausreichende), en d'autres termes s'il existe d'autres produits ou services substituables à l'objet de la relation commerciale sans qu'il en résulte un désavantage concurrentiel pour l'entreprise dépendante. Il faut ensuite examiner dans quelle mesure les alternatives sont « supportables » (zumutbar) pour cette dernière. On prend en considération le coût et le risque économique d'une réadaptation entraînée par un changement éventuel du partenaire (57). La solution alternative ne peut donc être une réponse valable que dans la mesure où elle n'entraîne pas d'affaiblissement sérieux (58) de la position de concurrence de l'entreprise en question. En outre la dépendance économique peut également être établie dans le cas où il n'y a pas encore de relations commerciales (59).

La jurisprudence allemande distingue plusieurs catégories de dépendance. La plupart se situent dans une relation en aval.

La plus connue et la plus importante est la dépendance économique résultant d'une présentation complète de produits de marque. (Sortimentsbedingte Abhängigkeit). Cette dépendance s'explique par la notoriété de la marque et par la notoriété du distributeur et de ce fait par le désavantage concurrentiel qui en résulte si la marque en cause ne se trouve pas dans les rayons de ce dernier (60).

(47) *Ibid.*, p. 454.

(48) L'article 22 prévoit des présomptions, basées entre autres sur la part de marché : une entreprise est présumée détenir une position dominante s'il occupe 1/3 du marché avec un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions DM ; W. Moschel, *o.c.*, pp. 307-317 et 323-327 ; I. Schmidt, *l.c.*, pp. 459 *et s.* ; E. Hoppmann, *Die Abgrenzung des relevanten Marktes im Rahmen des Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1974, pp. 22-24, 42 ; K. Markert, « The Concept of Undertaking (s) in Dominant Position and the Systems of Control in German Antitrust Law », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes en droit communautaire*, De Tempel, Bruges, 1977, pp. 203-209.

(49) W. Moschel, *o.c.*, pp. 297-307 ; F. Rittner, *o.c.*, p. 163 ; M. Markert, *l.c.*, p. 200.

(50) W. Moschel, *o.c.*, pp. 299-307 ; F. Rittner, *o.c.*, p. 164 ; K. Markert, *l.c.*, pp. 200-201 ; E. Hoppmann, *o.c.*, p. 37.

(51) W. Moschel, *o.c.*, pp. 30..... ; I., *l.c.*, p. 454, E. Hoppmann, *o.c.*, pp. 25 *et s.* ; K. Markert, *l.c.*, p. 201.

(52) I. Schmidt, *US-Amerikanische und deutsche Wettbewerbspolitik gegenüber Marktmacht*, Berlin, Duncker & Humblot, 1973, p. 53, voir également M. Markert, *l.c.*, p. 202 et H. Baum, « Der relevante Markt als Problem der Wettbewerbspolitik », *WuW*, 1980, pp. 403 *et s.*

(53) E. Hoppmann, *o.c.*, pp. 25-26, 29 et 40-41.

(54) *Ibid.*, pp. 41-42 ; voir également W. Moschel, *o.c.*, pp. 298-299 ; M. Waelbroeck, *l.c.*, p. 130.

(55) M. Pedamon, *l.c.*, *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 26, p. 28.

(56) W. Moschel, *o.c.*, pp. 391-392 ; J. Baur, « Die Funktion des neuen Diskriminierungsverbots nach Section 26 Abs. 2 Satz 2 GWB », *BB* 1974, pp. 1589-1593 ; Gamm, O.-F., *l.c.*, p. 2489 ; H. Ewald, « Diskriminierungsverbot und Nachfragemacht », *BB*, 1973, p. 1182 ; P. Henseler, « Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zu Section 26 Abs. 2 Satz 2 GWB », *WRP*, 1980, p. 181 ; D. König et J. Reichert, *l.c.*, pp. 22-24 et 31 ; U. Immenga, « La notion de dépendance selon le droit allemand Méthode d'interprétation et expériences », *DPCI* 1987, pp. 724-726 ; M. Pedamon, *l.c.*, *Sem. Jurid. ed. Entr.*, 1984, II, 14310, p. 457.

(57) W. Moschel, *o.c.*, pp. 393-394 ; H. Ewald, *l.c.*, p. 1183 ; U. Immenga, *l.c.*, p. 727 ; W. Danelzik, « Zur Belieferungspflicht von Markenartikelherstellern aufgrund des erweiterten Diskriminierungsverbotes nach Section 26 Abs. 2 Satz 2 GWB », *BB*, 1979, pp. 652-655 ; P. Henseler, *l.c.*, pp. 181-182, R. Van Den Bergh, *Inkoopmacht en prijsconcurrentie*, Kluwer, Antwerpen, 1982, pp. 351-353.

(58) « Wenn damit unverhältnismässige Belastungen verbunden wären oder sich ein Unternehmen zum Beispiel durch eine langjährige Geschäftsverbindung auf den nachgefragten Artikel besonders eingestellt und den Geschäftsbetrieb darauf eingerichtet hat, so dass in einer Umstellung der Produktion oder des Vertriebs ein zu grosses oder nicht kalkulierbares Risiko läge » après Schriftlichen Bericht des Wirtschaftsausschusses, 1973, *Bundestags-Drucksache 7/765*, p. 10 ; il ne faut cependant pas que la dépendance soit tellement développée que la rupture de la relation menace l'entreprise dépendante dans son existence.

(59) W. Moschel, *o.c.*, p. 393 ; U. Immenga, *l.c.*, p. 728.

(60) W. Moschel, *o.c.*, pp. 394-397 ; J. Baur, *l.c.*, pp. 1593-1594 ; D. König et J. Reichert, *l.c.*, pp. 25-26 ; P. Henseler, *l.c.*, p. 182 ; U. Immenga, *l.c.*, pp. 729-731 ; M. Pedamon, *l.c.*, *Sem. Jurid. ed. Entr.*, 1984, II, 14310, p. 457 ; R. Van Den Bergh, *o.c.*, p. 353.

Ceci était le cas dans la célèbre affaire Rossignol (61) qui ne représente que 8 % des ventes de skis en République fédérale d'Allemagne, mais qui en raison de son excellente image de marque parvenait à placer les commerçants spécialisés dans un état de dépendance (62).

Une autre catégorie de dépendance est basée sur un état de pénurie (*Mangelbedingte Abhängigkeit*). Cette pénurie peut être causée volontairement par un opérateur dont d'autres dépendent. Mais également des pénuries involontaires peuvent donner lieu à une dépendance et de ce fait tomber sous le coup de l'article 26 al. 2 du GWB, si des buts anticoncurrentiels sont poursuivis (63).

La dépendance pour cause de relations d'affaires (*Unternehmensbedingte Abhängigkeit*) se fonde sur des engagements avec un certain opérateur dont on devient dépendant du fait de leur longue durée et par des investissements accompagnants qu'ils impliquent (64).

La dernière catégorie de dépendance qu'il faut mentionner concerne une relation en amont. Il s'agit de la dépendance pour cause de puissance d'achat (*Nachfragebedingte Abhängigkeit*). Celle-ci trouve son origine dans la croissance de la puissance et de la concentration de la distribution. Cette puissance a donné aux grandes chaînes de distribution la possibilité de dominer les producteurs moins puissants, qui sont devenus dépendants d'eux pour la commercialisation de leurs produits d'une façon concurrentielle. L'article 26, al. 2 n'a pas donné pleine satisfaction dans la lutte contre cette puissance d'achat. C'est pourquoi des dispositions spécifiques ont été ajoutées à l'article 26 du GWB qui doivent permettre un contrôle plus efficace (65).

### C) Le droit antitrust français

Le droit français de la concurrence vient d'être réformé profondément (66). La nouvelle ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986, relative à la liberté des prix et de la concurrence, abroge et remplace l'ordonnance n° 45-1843, relative aux prix, et l'ordonnance 45-1484,

relative à la constatation, la poursuite et la répression des infractions à la législation économique (67). Les rédacteurs de la nouvelle ordonnance ont été influencés par la vogue libérale de l'époque. L'ancien mécanisme du contrôle et de l'interdiction, expression de l'esprit de dirigisme de l'État, a été abandonné en faveur d'un système de maintien du jeu de libre concurrence (68).

La modification la plus importante concerne l'interdiction de l'exploitation abusive d'une position dominante. L'article 8 de la nouvelle ordonnance interdit l'exploitation abusive, ayant pour effet ou pour objet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de concurrence, « par une entreprise ou un groupe d'entreprises : 1°) d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci ; 2°) de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard, une entreprise cliente ou fournisseur qui ne dispose pas de solution équivalente ». Ainsi le droit français de concurrence connaît également la notion de dépendance économique. A l'aide de cette notion, toute une série d'atteintes sérieuses au libre jeu de concurrence, qui ne pouvaient plus être appréhendées par l'ancien texte qui n'interdisait que des abus de positions dominantes absolues, est désormais interdite, entre autres les abus de la puissance d'achat (69).

Quant à la position dominante absolue, la nouvelle ordonnance n'a apporté que des modifications de forme, qui rendent cette notion plus proche de celle de l'article 86 du traité de Rome. La position dominante n'est plus caractérisée par une situation de monopole ou par une concentration manifeste de la puissance économique (70). Elle n'est même plus définie dans l'ordonnance.

Parmi les indices révélateurs d'une position dominante absolue, le fait que l'entreprise en question détient une part prépondérante de marché est souvent déterminant. D'autres indices peuvent jouer un rôle non négligeable, comme l'avance technologique, d'importants investisse-

(61) La Cour fédérale de justice, 20 novembre 1975, *WuW*, E BGH, p. 1391.

(62) M. Pedamon, *I.c.*, *Sem. Jurid. ed. Entr.*, 1984, II, 14310, p. 457.

(63) W. Moschel, *o.c.*, pp. 398-399 ; U. Immenga, *I.c.*, p. 731 ; J. Baur, *I.c.*, pp. 1594-1595.

(64) W. Moschel, *o.c.*, pp. 397-398 ; U. Immenga, *I.c.*, pp. 730-731 ; M. Pedamon, « Les abus de domination », *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 1, p. 17.

(65) P. Ulmer, « Mehr Wettbewerb ? Bemerkungen zum Nachfragemacht-Gutachten der Monopolkommission » *WuW*, 1976, p. 331 et « Die neuen Vorschriften gegen Diskriminierung und unbillige Behinderung (Sektion 26 Abs. 2 S.3 und Abs. 3, Sektion 37a Abs. 3 GWB) », *WuW*, 1980, pp. 474 e.s. ; H. Ewald, *I.c.* pp. 1181 e.s. ; J. Baur, *I.c.*, p. 1595 ; W. Kartte, « Problèmes actuels de la puissance d'achat en Allemagne fédérale du point de vue de l'Office fédéral des cartels », *Revue de la concurrence et de la consommation*, 1985, n° 32, p. 8 ; M. Pedamon, *I.c.*, *Sem. Jurid. ed. Entr.*, 1984, II, 14310, pp. 457-458 ; D. König et J. Reichert, *I.c.*, pp. 26-27 ; U. Immenga, *I.c.*, pp. 731-732 ; Rapports de Pedamon et de Kohler, 5<sup>e</sup> journées juridiques franco-allemandes, Paris, 20-21 novembre 1987, *Revue internationale de Droit comparé*, 1988, pp. 470 e.s. ; R. Van Den Bergh, *o.c.*, pp. 379 e.s.

(66) J. Threard et Ch. Bourgeon, « Dépendance économique et droit de la concurrence », *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 26, p. 20.

(67) J.-M. Mousseron, V. Selinsky et D. Ferrier, « Le mort saisit le vif, commentaire de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence », *Sem. Jurid. ed. Entr.*, 1986, II, 14840, p. 1, J.-M. Mousseron et V. Selinsky, *Le droit français nouveau de la concurrence*, Litec, Paris, 1987, pp. 21-22.

(68) En même temps un rapprochement des droits de concurrence d'autres pays et de la Communauté européenne a été réalisé. F. Jenny, « L'Ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence : Raisonnement économique et équilibre des pouvoirs », *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 1, p. 2 ; J.-M. Mousseron, V. Selinsky, V. et D. Ferrier, *I.c.*, p. 1 ; Conférence de presse de M. Balladur, 26 novembre 1986, *Revue de la Concurrence et de la consommation*, 1987, n° 37, pp. 5 e.s. ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 21 e.s.

(69) M. Mousseron, e.a., « Centrales et super centrales. L'avis de la commission de la concurrence du 14 mars 1985 », *Cah. Dr. Entr.*, 1985, n° 29, pp. 1 e.s. ; M. Pedamon, *I.c.*, *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 1, p. 16 ; J. Mathonnière, « Un nouveau comportement défini comme anticoncurrentiel : l'exploitation abusive d'un état de dépendance économique », *Revue de la concurrence et de la consommation*, 1987, n° 37, p. 13 ; J. Threard et Ch. Bourgeon, *I.c.*, p. 20 ; J.-Cl. Fourgoux et J.-P. Marchi, « Réflexions provisoires sur la nouvelle réglementation de la concurrence », *Gazette du Palais*, 14-15 janvier 1987, pp. 2-3.

(70) X. De Roux et D. Voilemot, *Le droit français de la concurrence et de la consommation*, Joly, Paris, 1979, pp. 121 e.s. ; M. Pedamon, *I.c.*, *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 1, p. 15 ; J.-M. Mousseron et V. Selinsky, *o.c.*, p. 103.



ments, la productivité excellente et l'ampleur de l'action commerciale (71).

Bien qu'on attache beaucoup d'importance aux parts de marché dans la détermination de la position dominante, la délimitation du marché en cause ne paraît avoir véritablement préoccupé les autorités compétentes que dans des cas spéciaux (72). A cet égard « il est apparu que la question présentait un caractère propre à chacune des espèces examinées, ce qui conduisait à des analyses spécifiques » (73).

La définition de la dépendance économique a posé plus de problèmes. Après avoir examiné toutes les formules possibles (74), les rédacteurs de l'ordonnance ont retenu l'absence d'une solution équivalente comme critère de la dépendance. Il s'agit d'une formule qui interprétée largement, pourrait signifier que toutes sortes de charges ou d'inconvénients résultant d'un appel éventuel à une entreprise de substitution, justifient l'application de l'article 8 al. 2 (75). Pedamon propose une interprétation tempérée qui est aussi celle appliquée en Allemagne : une double enquête sur l'existence d'alternatives (élément objectif) qui sont supportables (élément subjectif) (76). Les mêmes types de dépendances peuvent être distinguées qu'en Allemagne (77).

L'exploitation abusive d'un état de dépendance ne tombe sous le coup de l'article 8 de la nouvelle ordonnance que si elle entraîne une entrave au libre jeu de concurrence (78). Il n'est donc pas question d'organiser au moyen du droit de concurrence une protection individuelle des opérateurs économiques.

## Plan d'étude

L'étude de la fonction du marché en cause dans la détermination de la position dominante se fait par une analyse des affaires dans lesquelles la Commission et/ou la Cour de justice ont appliqué l'article 86 du traité CEE.

(71) A l'aide de ces indices peut être établie une position dominante qui ne détient que 15 % du marché en cause. R. Roubault, « Les positions dominantes et le droit positif français, 2<sup>e</sup> partie les positions dominantes étude juridique », *Revue de la concurrence et de la consommation*, 1980, n° 10, pp. 7-8 ; M. Pedamon, *I.c.*, *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 1, p. 15 ; R. Collin, « La notion d'entreprise (s) en position dominante et les méthodes de contrôle en droit antitrust français », dans *La réglementation du comportement des monopoles et entreprises dominantes en droit communautaire*, De Tempel, Bruges, 1977, pp. 244-251 ; M. Glais, « Six ans de répression des ententes illicites et des abus de position dominante : un bilan de l'activité de la commission de la Concurrence », *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*, 1984, pp. 439-441.

(72) R. Roubault, *I.c.*, p. 7 ; M. Glais, *I.c.*, *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*, pp. 438-439.

(73) R. Roubault, *I.c.*, p. 7.

(74) J.-M. Mousseron et V. Selinsky, *o.c.*, pp. 106-107.

(75) M. Pedamon, *I.c.*, *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 1, p. 16.

(76) *Ibid.*, p. 16 ; P. Durand, « La rupture des contrats de concession exclusive au regard de l'article 8 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 », *Cah. Dr. Entr.*, 1987, n° 50, p. 22.

(77) J. Threard et Ch. Bourgeon, *I.c.*, pp. 20-21 ; M. Pedamon, *I.c.*, 1987, n° 1, p. 16-17.

(78) J. Threard et Ch. Bourgeon, *I.c.*, p. 23.

Il s'agit des décisions de la Commission condamnant des pratiques abusives en vertu de l'article 86. Celles-ci ont alors dans la plupart des cas fait l'objet d'un recours en annulation devant la Cour de justice. On peut les regrouper en deux groupes.

D'abord sont examinées les affaires exemplaires dans lesquelles la Cour et la Commission ont établi une position dominante absolue (79). La solution classique, à savoir l'établissement d'une position dominante à partir d'un marché en cause, y est appliquée et peut y jouer un certain rôle. On examine d'abord comment est délimité ce marché en cause (première partie) et ensuite dans quelle mesure la Cour et la Commission en tiennent compte (deuxième partie).

Enfin sont étudiées les affaires dans lesquelles une position dominante relative dans une relation verticale est en question (troisième partie) (80). Les autorités communautaires y appliquent également la solution classique. Cette solution ne peut cependant pas donner pleine satisfaction. Une nouvelle solution, à savoir l'établissement d'une position dominante sur la base d'une dépendance économique est plus adaptée. On rapporte d'abord sur l'inutilité de la délimitation d'un marché en cause, pour proposer la nouvelle solution par la suite.

(79) Commission, 9 décembre 1971, *Continental Can Company*, JO 1972, L 7/25 (ci-après Commission *Continental Can*) annulée par C.J., 21 février 1973, 6/72, *Continental Can Company*, *Rec.* 1973, p. 215 (ci-après C.J. *Continental Can*) ;

— Commission, 17 décembre 1975, *Chiquita*, JO 1976, L 95/1 (ci-après Commission, *Chiquita*) confirmée pour l'essentiel par C.J., 14 février 1978, 27/76, *United Brands*, *Rec.* 1978, p. 207, (ci-après C.J., *United Brands*) ;

— Commission, 9 juin 1976, *Vitamines*, JO, 1976, L 223/27 (ci-après Commission, *Vitamines*) confirmée pour l'essentiel par C.J., 13 février 1979, 85/76, *Hoffmann-La Roche*, *Rec.*, 1979, p. 461 (ci-après C.J., *Hoffmann-La Roche*) ;

— Commission, 7 octobre 1981, *Nederlandsche Bandenindustrie Michelin*, JO 1981, L 353/33 (ci-après Commission, *Michelin*) annulée partiellement par C.J., 9 novembre 1983, 322/81, *NV Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin*, *Rec.*, 1983, p. 3461, (ci-après C.J., *Michelin*) ;

— Commission, 14 décembre 1985, *ECS/Akzo Chemie*, JO 1985, L 374/1 (ci-après Commission, *Akzo*). Une procédure d'annulation est pendante devant la Cour, dont la procédure écrite est terminée le 31 mars 1987 (n° 62/86) ;

— Commission, 22 décembre 1987, *Eurofix-Bauco/Hilti*, JO 1988 L 65/19 (ci-après Commission, *Hilti*), une procédure en annulation est introduite (n° 98/88).

(80) Commission, 14 décembre 1972, *Zoja/CSC et ICI*, JO 1972, L 299/51 (ci-après Commission, *Zoja*) confirmée par C.J., 6 mars 1974, 6 et 7/73, *Istituto Chemicoterapico Italiano et Commercial Solvents Corporation*, *Rec.*, 1974, p. 223 (ci-après C.J., *Commercial Solvents*) ;

— Commission, 19 avril 1977, *ABG/Entreprises pétrolières opérant aux Pays-Bas*, JO 1977, L 117/1 (ci-après Commission, *ABG*) annulée par C.J., 29 juin 1978, 77/77, *British Petroleum*, *Rec.*, 1978, p. 1513 (ci-après C.J., *BP*) ;

— Commission, 8 décembre 1977, *Hugin/Liptons*, JO 1978, L 22/23 (ci-après Commission, *Hugin*) annulée par C.J., 31 mai 1979, 22/78, *Hugin*, *Rec.*, 1979, p. 1869, (ci-après C.J., *Hugin*) ;

— Commission, 19 décembre 1974, *General Motors Continental*, JO 1975, L 29/14 (ci-après Commission *GMC*) annulée par C.J., 13 novembre 1975, 26/75, *General Motors Continental*, *Rec.*, 1975, p. 1367 (ci-après C.J., *GMC*) ;

— Commission, 2 juillet 1984, *BL*, JO 1984, L 207/11 (ci-après Commission, *BL*) confirmée par C.J., 11 novembre 1986, 226/84, *British/Leyland Public Limited Company*, pas encore publié (ci-après C.J., *BL*) ;

— Commission, 2 juin 1971, *GEMA*, JO 1971, L 134/15 (ci-après Commission, *GEMA*) ;

— Commission, 29 octobre 1981, *GVL*, JO 1981, L 370/49 (ci-après Commission, *GVL*) confirmée par CJ, 2 mars 1983, 7/82, *GVL*, *Rec.* 1983, p. 483 (ci-après CJ, *GVL*) ;

— Commission, 10 décembre 1982, *British Telecommunications*, JO 1982, L 360/36 (ci-après Commission, *BT*) confirmée par CJ, 20 mars 1985, 41/83, *République italienne/Commission*, *Rec.* 1985, p. 873 (ci-après CJ, *Rep. it.*).



## I. — La délimitation du marché en cause

Le marché en cause se définit comme la « sphère of competition rivalry within which the crucial transfer of buyers' patronage from one supplier to another can take place freely » (81). La décision d'un acheteur de reporter ses commandes sur un autre vendeur, dépend de la possibilité de substitution que le produit ou le service de l'autre vendeur lui offre. L'interchangeabilité des produits ou des services est donc à examiner afin de regrouper l'offre et la demande de tous les produits et services interchangeables dans un même ensemble, le marché en cause (82).

Cet examen se déroule en deux phases. Il y a d'abord l'examen de la substituabilité sur le plan fonctionnel, qui aboutit à la délimitation de ce qu'on appelle le marché fonctionnel. Ce marché fonctionnel comprend tous les produits ou services qui sont particulièrement aptes à satisfaire un besoin déterminé d'une catégorie de demandeurs déterminée. En deuxième lieu il faut délimiter la zone à l'intérieur de laquelle l'offre et la demande des produits ou services, compris dans le marché fonctionnel, peuvent se rencontrer. Cette zone est appelée le marché géographique. L'ensemble de ces deux marchés constitue le marché en cause (83).

Le marché en cause est en outre lié à un certain laps de temps. La substituabilité doit d'une part se produire pendant un certain temps, pour qu'elle soit prise en considération. D'autre part elle ne peut être définie que pour un certain temps, étant donné l'évolution des facteurs déterminants de la substituabilité (84). Cet élément ne joue pas un rôle autonome dans le processus de la délimitation du marché fonctionnel et géographique. Il est un des éléments pris en compte pour leur délimitation.

### 1. Le marché fonctionnel

Les produits ou services en cause ne peuvent constituer un marché distinct que s'ils sont particulièrement aptes à satisfaire des besoins constants en raison de leurs caractéristiques et s'ils sont peu interchangeables avec d'autres produits ou services. Il y a donc deux phases consécutives dans la délimitation du marché fonctionnel : il faut d'abord déterminer la demande dont le besoin sera pris en considération pour déterminer le produit ou le service de référence, et ensuite se pose la question de découvrir tous les produits ou services qui peuvent se substituer au produit ou au service de référence (85).

La délimitation du marché en cause se fait d'une façon pragmatique. Des techniques économiques (86) ne sont guère utilisées par les autorités communautaires. Dans le cas où elles sont utilisées, comme l'élasticité croisée de la demande ou de l'offre ou la comparaison des prix, les résultats n'affirment que les constatations faites d'une façon pragmatique (87). De plus le marché en cause doit être délimité d'une façon fort précise et détaillée.

### A) La détermination du produit de référence

La première question qui se pose dans la délimitation du marché fonctionnel concerne la détermination de la demande du produit ou du service de référence ; elle ne se définit pas dans l'abstrait mais en rapport avec les produits en cause et/ou avec les circonstances concrètes de l'espèce. Une grande partie des discussions entre les parties concernées porte sur cette première phase, à savoir jusqu'à quel point on peut faire des divisions et subdivisions en vue de définir un marché qui réponde à une demande réelle (88). C'est donc par rapport à une demande particulière et considérée comme constante et représentative, que la Commission doit motiver sa décision en ce qui concerne la prise en compte d'une certaine demande comme constituant un marché distinct.

C'est précisément sur ce point que la Commission a échoué dans l'affaire Continental Can Company. Elle fait la distinction entre trois marchés distincts : le marché des emballages métalliques légers, destinés aux conserves de produits carnés, le marché des emballages métalliques légers, destinés aux conserves de produits de la pêche et le marché des bouchages métalliques, autres que les bouchons-couronnes, destinés à l'industrie des conserves (89). Or la Cour reproche à la Commission de « ne pas avoir précisé par quelles particularités ces trois marchés se distinguent l'un de l'autre et devraient être dès lors considérés séparément, ... ni par quelles particularités ces trois marchés se distinguent du marché général des emballages métalliques légers, notamment en ce qui concerne les emballages métalliques pour conserves de fruits et de légumes, lait condensé, huile, jus de fruit et produits technico-chimiques » (90). En d'autres termes la Commission ne spécifie pas en quoi la demande d'emballages métalliques destinés aux conserves de produits carnés et celle d'emballages métalliques destinés aux conserves de produits de pêche se distinguent l'une de l'autre et de la demande générale des emballages métalliques. Il n'est donc pas justifié de prendre en considération les dits produits comme des produits de référence (91).

En réalité la Commission a tenu compte de la possibilité de substitution d'autres types d'emballages avec les

(81) Cité par R. Joliet, *Monopolization and abuse of dominant position*, Martinus Nijhoff, La Haye, 1970, p. 77.

(82) H. Schroter, *I.c.*, p. 463 ; voir également G. Stigler et R. Sherwin, « The extent of the Market », *The Journal of Law and Economics*, 1985, p. 558.

(83) H. Schroter, *I.c.*, pp. 463 e.s. ; I. Samkalden et I. Druker, *I.c.*, p. 169 ; G. Stigler et R. Sherwin, *I.c.*, p. 580.

(84) H. Schroter, *I.c.*, pp. 464-465 ; I. Samkalden et I. Druker, *I.c.*, p. 169 ; C. Baden Fuller, *I.c.*, pp. 436 e.s. ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 292 e.s. ; D. Flint, *I.c.*, 1978, p. 37.

(85) C.J., Continental Can, att. 32 ; C.J., Michelin, att. 37 ; C.J. Comparez, 8 juin 1971, 78/70, Deutsche Grammophon/Metro, *Rec.*, 1971, p. 487, att. 17 et C.J., 18 février 1971, 40/70, Sirena/Eda, *Rec.*, 1971, p. 69, att. 16 J. De Richemont, *I.c.*, pp. 484-487 ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 280-281.

(86) M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 282 e.s. ; F. Fishwick, *o.c.*, pp. 14 e.s.

(87) C.J., United Brands, att. 28 ; C.J., Michelin, att. 36 ; Commission, Hilti, p. 32 ; J.-F. Verstryne, « Het Begrip "relevante markt" in het EEG mededingingsrecht : De stand na het Hugin arrest », *SEW*, 1980, p. 414.

(88) Commission, 29 juillet 1987, BBI/Bodsey & Hawkes : mesures provisoires, *JO* 1987, L 286/40 ; voir également *Infra*.

(89) Commission, Continental Can, p. 35.

(90) C.J., Continental Can, att. 33.

(91) *Ibid.*, att. 35.



emballages métalliques. Cette substituabilité diffère d'après la destination de l'emballage. Mais la question de l'interchangeabilité d'autres produits ne se pose qu'en dernière instance (*Infra* B.7). C'est donc à tort que la Commission distingue des sous-marchés. Selon la Cour il n'existe qu'un marché unique des emballages à toutes destinations (92).

#### (1) Les particularités des produits et de leur fabrication

Il faut en premier lieu tenir compte des particularités des produits ou des services pour les individualiser en tant que produit ou service de référence.

Dans l'affaire Chiquita la question se pose de savoir si la banane fait partie intégrante du marché des fruits frais, comme le prétend United Brands Company — l'entreprise dont la position dominante est en question (93) (94), ou si elle constitue un marché distinct comme la Commission et la Cour l'estiment. Selon ces dernières il existe une demande réelle et représentative et avec une certaine continuité pour la banane. « La banane a une apparence, un goût, une consistance moelleuse, une absence de pépins, un maniement facile, un niveau permanent de production qui lui permettent de satisfaire les besoins constants d'une catégorie importante de la population composée d'enfants, de personnes âgées et de malades » (95). On peut donc distinguer un marché de la banane du marché plus large des fruits frais, qui sont ou bien d'une autre consistance, comme l'orange ou la pomme, ou bien d'une même consistance mais pas disponibles pendant toute l'année, comme les pêches et les raisins de table (96). Une division du marché de la banane selon la marque sous laquelle la banane est vendue n'est pas prise en considération par la Cour (97). La politique commerciale d'United Brands et l'attraction de sa marque Chiquita ne semble donc pas assez forte pour motiver une demande séparée pour la banane Chiquita, qui ne peut pas être satisfaite par une banane d'une autre marque ou une banane sans marque. Cette politique commerciale et l'attraction de sa marque sont toutefois prises en considération pour l'établissement d'une position dominante d'United Brands sur le marché unique de la banane de toute marque et sans marque (*infra* partie II).

(92) *Ibid.*, att. 34 e.s.

(93) Une des plus importantes sociétés multinationales opérant dans le secteur des bananes, Commission, Chiquita, pp. 1 e.s.

(94) *Ibid.*, p. 11 et CJ, United Brands, points de fait et de droit, p. 225.

(95) CJ, United Brands, att. 31. F. Fischwick, o.c., p. 140, qui reproche aux autorités communautaires de ne pas avoir effectué une étude plus approfondie sur l'importance des caractéristiques de la banane et sur l'élasticité de la demande pour la banane. Des fruits durs par exemple peuvent être bouillis pour les rendre plus doux. Autrement K. Markert, Anmerkung EuGH, Urt. V. 14.1.1978 United Brands, *Europarecht*, 1979, pp. 51-52.

(96) C. Baden Fuller, l.c., pp. 425-426, qui propose deux marchés en cause selon la saison ; en hiver le marché de bananes, en été celui de bananes et d'autres fruits.

(97) CJ, United Brands, points de fait et de droit, p. 225 ; A. Dashwood, « New Light on Article 86 in the Banana Case », *ELR*, 1978, p. 316 ; ceci aurait en fait conduit la Cour à restreindre la part de marché détenue par UBC et à rapprocher sa position sur le marché ainsi défini de celle de la concurrence », P. Oriante et P. Delahaut, « Observations : l'apport de l'arrêt "Chiquita" au droit communautaire de la concurrence », *JT*, 1979, p. 91.

Ce sont également les particularités de la production des produits, outre celles des produits eux-mêmes qui ont abouti à la constitution d'autant de marchés qu'il existe de groupes de vitamines (98). Chaque groupe de vitamines « a des fonctions métabolisantes spécifiques » et « il n'est, de ce fait, pas interchangeable avec les autres groupes » (99). De plus, la fabrication exige des installations propres à chaque groupe, qui ne peuvent être utilisées en vue de la production des vitamines appartenant à un autre groupe qu'après des adaptations difficiles (100). Il existe donc bien une demande spécifique pour chacune des catégories de vitamines, qui ne sont cependant pas séparables selon l'usage qu'on en fait (*Infra* B, (1)).

Un dernier exemple est l'affaire Hilti. Dans cette affaire la Commission délimite trois marchés en cause : le marché des pistolets de scellement, celui de chargeurs compatibles avec les appareils Hilti et celui des clous compatibles avec ces appareils. Il existe d'abord un marché distinct de pistolets de scellement qui ne forme pas un marché unique avec d'autres systèmes de fixation en raison de la spécificité de leur production (101) et « du grand nombre de facteurs qui peuvent déterminer le choix du procédé de fixation à utiliser et de la grande diversité des caractéristiques (économiques, juridiques ou techniques) entre les appareils de scellement à charge propulsive et d'autres procédés de fixation » (102). On peut ensuite considérer les marchés de clous et de chargeurs compatibles avec les appareils Hilti comme des marchés distincts du marché général des clous et des chargeurs puisque « les chargeurs et, dans une moindre mesure, les clous et goujons doivent être spécifiquement adaptés à la marque pour pouvoir fonctionner de façon adéquate » (103).

#### (2) Le niveau de la demande

Ce ne sont pas toujours les particularités des produits qui font qu'une demande est individualisée à leur égard. Les circonstances extérieures aux produits ou services en cause peuvent également être prises en considération pour déterminer une demande. Dans l'affaire Michelin la Cour et la Commission ont tenu compte des structures de la demande et de l'offre des produits en question, à savoir des pneus (104). D'abord, on ne peut pas considérer la demande de pneus neufs de premier équipement et celle de pneus neufs de remplacement comme interchangeables et donc comme constituant un marché unique. Car « en raison de la structure particulière de la demande... la concurrence s'exerce, dans ce domaine, selon des règles et des facteurs totalement différents » (105). Le

(98) Commission, Vitamines, pp. 28 et 35.

(99) *Ibid.*, pp. 28 et CJ, Hoffmann-La Roche, att. 23 ; comparez les conclusions de l'avocat général Warner dans l'affaire Commercial Solvents Company, pp. 269-270, qui retient autant de marchés qu'il existe de médicaments antituberculeux.

(100) Commission, Vitamines, p. 28.

(101) Commission, Hilti, p. 32.

(102) *Ibid.*, pp. 33 et également 32.

(103) *Ibid.*, p. 31.

(104) CJ, Michelin, att. 37.

(105) *Ibid.*, att. 38.



pneu neuf de remplacement se vend au consommateur final principalement par l'intermédiaire d'un grand nombre d'entreprises commerciales spécialisées, qui sont en général directement approvisionnées par les fabricants ou par les importateurs. La vente des pneus de premier équipement en revanche s'effectue directement par le producteur de pneumatiques au constructeur d'automobiles. La demande de pneus neufs de remplacement est donc à juste titre distinguée par la Commission de la demande de pneus neufs de premier équipement (106).

La discussion se porte ensuite sur une subdivision du marché des pneus neufs de remplacement en deux marchés distincts : à savoir celui répondant à la demande de pneus neufs de remplacement pour voitures de tourisme et pour camionnettes et à la demande de ces produits pour des poids lourds. Selon la Cour et la Commission chacun de ces deux groupes de pneumatiques fait l'objet d'une demande totalement différente l'une de l'autre, en raison des besoins spécifiques des demandeurs-utilisateurs de chaque groupe et en raison des différences importantes quant aux techniques de production et quant aux installations et outillages nécessaires à la fabrication des pneumatiques pour voitures de tourisme, pour camionnettes et pour poids lourds. Ce qui fait qu'il est économiquement impossible pour un producteur de changer sa production de pneus d'une catégorie à l'autre (107).

D'autres subdivisions de la demande ne sont pas acceptées par les autorités communautaires. Il n'est pas question de distinguer, à l'intérieur d'un produit techniquement homogène, des marchés différents selon les dimensions, tailles ou types spécifiques de produits. S'il existe des demandes séparées selon les différents types et dimensions de pneumatiques du point de vue du consommateur, cette distinction n'est plus valable au niveau du revendeur, puisqu'un revendeur doit répondre à la demande de sa clientèle pour toute la gamme des pneus pour poids lourds (108). « En outre, de telles différences de types et de dimensions d'un produit ne sont pas, en l'absence de toute spécialisation des entreprises concernées, déterminantes pour l'appréciation de la position d'une entreprise sur le marché, car, compte tenu de leur similarité et complémentarité sur le plan technique, les conditions de concurrence sur le marché sont les mêmes pour tous les types et dimensions du produit » (109).

La demande prise en compte pour délimiter le marché en cause est la demande des revendeurs de pneus lourds. Le marché est donc délimité au niveau des revendeurs. La justification se trouve dans le fait que c'est à ce niveau que la pratique litigieuse a été appliquée par Michelin (110).

Pareil raisonnement est suivi dans deux autres affaires récentes.

Dans l'affaire Akzo le marché en cause est également délimité à partir de l'abus poursuivi. Il s'agit dans cette

affaire du marché « dont ESC » (un concurrent d'Akzo) » devait être exclu à long terme par Akzo, c'est-à-dire le marché des peroxydes organiques dans son ensemble » (111). C'est seulement après cette constatation qu'un examen plus approfondi a été entrepris.

Dans l'affaire Hilti les structures spécifiques de la demande et de l'offre sont déterminantes pour considérer les trois marchés en cause (*Supra* A, (1.)) comme des marchés distincts l'un de l'autre. « ...les pistolets, les chargeurs et les clous, bien qu'interdépendants, répondant à des conditions d'offre et de demande différentes et constituent des marchés de produits distincts » (112).

## B) La substitution de produits extérieurs

La délimitation du marché en cause ne peut se conclure qu'après avoir fait une enquête sur l'existence d'autres produits ou services qui peuvent se substituer au produit ou service de référence, pouvant dès lors être considérés comme relevant du même marché. La détermination du produit ou du service de référence se fait dans certains cas d'une telle façon que le problème de la substituabilité d'autres produits ne se pose guère, comme dans l'affaire Chiquita, où la substituabilité de tous les autres fruits est exclue en individualisant la demande. Dans d'autres cas, en revanche, cette substituabilité a soulevé de grandes difficultés.

### (1) Substituabilité de la demande

Des problèmes particuliers peuvent se poser si le produit dont la demande est individualisée est interchangeable avec d'autres produits selon l'usage qu'on peut en faire (113). Ce problème a déjà été évoqué à l'occasion du traitement de l'affaire Continental Can Company (*supra* A). Dans cette affaire la Cour n'a pas répondu à la question de savoir dans quelle mesure il fallait comprendre dans le marché en cause les autres types d'emballages interchangeables avec les emballages métalliques à certaines destinations.

Cette question a trouvé une certaine solution dans les affaires Vitamines et Akzo.

Chaque groupe de vitamines est considéré comme un marché distinct (*supra* A, (1)). Les vitamines sont destinées à deux groupes d'usage : les usages bio-nutritifs et les usages technologiques (114). Pour la Commission la non-substituabilité entre les différents groupes de vitamines suffit pour les considérer comme autant de marchés distincts, sans qu'il soit nécessaire d'examiner en détail la possibilité de substitution par d'autres produits. Or les vitamines C et E peuvent être substituées par d'autres produits dans la mesure où elles sont demandées en vue d'usages technologiques. Quant à l'utilisation bio-nutritive, il n'y a pas de substitution possible (115). La

(106) Commission, Michelin, p. 38.

(107) CJ, Michelin, att. 39-41.

(108) CJ, Michelin, att. 44.

(109) *Ibid.*, att. 44.

(110) *Ibid.*, att. 42.

(111) Commission, Akzo, p. 17.

(112) Commission, Hilti, p. 31.

(113) M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, p. 280.

(114) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 25.

(115) *Ibid.*, att. 24-25 ; Conclusions de l'avocat général Reischl, qui pense à écarter du marché en cause la partie destinée aux usages technologiques, p. 569 ; Selon C. Baden Fuller, *l.c.*, pp. 425, les économistes proposent deux marchés distincts des vitamines C et E, et un marché pour l'usage technologique des vitamines C, E et les produits substituables.



question est donc posée devant la Cour s'il faut comprendre dans le marché en cause les substituts pour un seul usage. « Cette constatation », à savoir le fait que les vitamines sont affectées à des usages différents, « ne justifie cependant pas la conclusion qu'un tel produit constitue un seul et même marché avec tous les autres qui, dans les différents usages auxquels il peut être affecté, peuvent lui être substitués et avec lesquels il entre, suivant le cas, en concurrence... La notion de marché concerné (Relevant Market) implique, en effet, qu'une concurrence effective puisse exister entre les produits qui en font partie, ce qui suppose un degré suffisant de l'interchangeabilité en vue du même usage entre tous les produits faisant partie d'un même marché » (116). Et ce degré d'interchangeabilité est insuffisant en raison même de la double affectation possible des vitamines », comme l'ajoute la Commission (117). Mais ni la Cour ni la Commission ne sont complètement convaincues de l'insuffisance de cette interchangeabilité. Car elles ajoutent à la dernière ligne « qu'il n'était toutefois pas nécessaire, pour évaluer correctement les parts de marché respectives de Roche et de celui de ses concurrents, de trancher cette question, cette distinction, s'il y avait lieu de la faire, devant alors être faite, ..., tant pour les concurrents de Roche que pour cette dernière et — à défaut de toute indication contraire de la part de la requérante — dans des proportions analogues, de sorte que les parts de marché, exprimées en pourcentages demeurerait inchangées » (118).

La même solution douteuse apparaît dans la décision Akzo, dans laquelle le même type de problème s'est posé. Le marché pris en compte c'est celui des peroxydes organiques à tout usage. Les peroxydes organiques sont interchangeables avec d'autres produits pour certains usages, auxquels ils peuvent être destinés. Toutefois ces substituts, à savoir les produits à base de soufre sont exclus du marché en cause. D'abord parce que les usages pour lesquels ils sont substituables aux peroxydes n'ont qu'une importance mineure. Et ensuite parce qu'ils ne répondent pas nécessairement aux spécifications requises pour certains usages particuliers, où les peroxydes s'avèrent préférables. Mais la Commission ajoute « toutefois même s'ils y sont inclus, la puissance d'Akzo sur le marché en général ne s'en trouve pas sensiblement modifiée, puisque, dans les usages plus importants, les peroxydes organiques ne subissent aucune concurrence de la part des autres produits chimiques » (119). Ceci n'implique-t-il pas la délimitation de deux marchés en cause l'un pour l'usage où existent des produits substituables et l'autre pour l'usage où n'existe aucune possibilité de substitution ?

## (2) La substituabilité de l'offre

La possibilité pour les autres producteurs de se présenter sur le marché en cause peut être considérée ou bien sous l'angle de la concurrence potentielle à l'occasion de l'établissement de la position dominante, ou bien sous l'angle de la substituabilité de l'offre à l'occasion de la délimitation du marché en cause. La Cour et la Commission

ont beaucoup de mal à choisir la voie à suivre à cet égard (120).

Dans l'affaire Michelin la concurrence éventuelle du part des pneus rechapés est repoussée par la Commission en excluant ces produits du marché en cause, du fait que l'interchangeabilité est insuffisante (121). Pour la Cour en revanche celle-ci concerne plutôt une question de concurrence potentielle, qui est considérée trop faible pour que l'exercice de la position dominante de Michelin soit mise en question (122). Elles évoquent à l'appui de leurs thèses respectives les mêmes arguments. Il est d'ailleurs étonnant de voir à quel point la délimitation du marché en cause et la détermination de la position dominante se confondent.

Dans l'affaire Hilti la Commission considère la substituabilité de l'offre à l'occasion de la délimitation du marché en cause et de l'établissement de la position dominante. Les clous et les chargeurs adaptés à la marque Hilti peuvent facilement être produits par des producteurs qui fabriquent déjà ces produits pour une autre marque. En fait seules des barrières institutionnelles retiennent des producteurs de chargeurs. En effet, Hilti détient des brevets et un droit d'auteur pour les chargeurs compatibles avec ses appareils. Dès lors il convient de considérer les clous adaptés aux appareils d'une autre marque comme faisant partie du marché en cause, à savoir le marché de clous Hilti compatibles (123). Cependant la Commission ne tire pas cette conclusion, mais examine cette question à l'occasion de la détermination de la position dominante. Précisément le fait que Hilti arrive même à empêcher d'autres fabricants de faire des clous et des chargeurs compatibles avec ses appareils à l'aide d'un brevet et d'un droit d'auteur et à l'aide des pratiques commerciales considérées comme abusives, constitue l'élément décisif dans l'établissement de la position dominante (124).

## 2. Le marché géographique

La délimitation du marché géographique ne pose pas autant de difficultés que la délimitation du marché fonctionnel. Il s'agit de définir la zone à l'intérieur de laquelle l'offre et la demande des produits ou services, compris dans le marché fonctionnel, peuvent se rencontrer dans des conditions de concurrence homogènes et similaires et donc non discriminatoires (125). C'est par conséquent la substituabilité dans l'espace, qui est à examiner non seulement du point de vue matériel, mais surtout du point de vue économique. Il ne suffit pas que les produits en cause soient matériellement transportables à un coût rentable, en tenant compte de leur poids, de leur grandeur ou de leur durabilité par rapport aux moyens de transport.

(116) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 28 ; c'est nous qui soulignons ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, p. 280.

(117) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 27.

(118) *Ibid.*, att. 30. C. Baden Fuller, *l.c.*, p. 425.

(119) Commission, Akzo, p. 17.

(120) CJ, Continental Can, att. 33 in fine et 36 ; L. Gyselen et N. Kyriasis, *l.c.*, p. 140 ; Ch. Bolze, *o.c.*, n° 208 ; F. Fishwick, *o.c.*, pp. 36-39 ; D. Flint, *l.c.*, p. 36.

(121) Commission, Michelin, p. 40 ; voir également conclusion de l'avocat général Verloren Van Themaat dans cette affaire, *Rec.* 1983, pp. 3533-3534.

(122) CJ, Michelin, att. 46 e.s. ; J. Shaw, "Michelin" : The Court supports the Commission's main findings, *ELR*, 1984, pp. 119-120.

(123) Commission, Hilti, pp. 31 et 34.

(124) *Ibid.*, pp. 34 et 35.

(125) CJ, United Brands, att. 11, pp. 44 et 52.

Il faut en outre qu'il n'y ait pas d'autres barrières qui rendent insuffisante la fluidité dans un certain espace pour que celui-ci puisse constituer un marché territorial unique.

Dans certaines affaires la délimitation du marché géographique est traitée comme une question distincte de celle de l'affectation du commerce intracommunautaire. Dans d'autres, par contre, il existe une relation étroite entre ces deux questions.

### A) La définition distincte

C'est surtout dans deux affaires que la délimitation du marché géographique a attiré l'attention de la Cour et de la Commission.

Dans l'affaire Chiquita les territoires d'Allemagne, du Danemark, de l'Irlande, des Pays-Bas et de l'Union économique de Belgo-Luxembourgeoise constituent la zone dans laquelle les conditions de concurrence sont similaires pour tous quant au commerce de la banane. Ces états « constituent des marchés entièrement libres, bien qu'assujettis à des dispositions tarifaires distinctes et à des coûts de transport nécessairement différents, mais non discriminatoires » (126). De plus, la commercialisation de ces produits est organisée pour tous ces pays au départ d'un centre unique, la filiale d'UBC à Rotterdam (127). Et enfin les frais de transport ne représentent pas un obstacle réel, puisque les distributeurs et exploitants de mûseries, viennent chercher les bananes d'UBC de fort loin, dans les deux ports de Rotterdam et de Bremerhaven (128).

Il convient d'exclure de cette zone la France, l'Italie et le Royaume-Uni, « malgré la présence importante d'UBC dans ces États membres, et cela en raison des situations particulières qui y existent quant aux régimes d'importation, aux conditions de commercialisation et aux caractéristiques des bananes qui y sont vendues » (129). Les bananes d'UBC ne sont donc pas à égalité de concurrence avec les autres bananes vendues dans ces États, bénéficiaires d'un régime préférentiel en faveur d'autres bananes que celles d'UBC (130). Il s'agit en effet de trois marchés très diversifiés qui constituent chacun un marché distinct, compte tenu des régimes douaniers substantiellement différents de ces pays, des habitudes différentes de leurs consommateurs et des différences de structures commerciales et monétaires. Il faut conclure que ces pays constituent des zones dans lesquelles les conditions de concurrence sont si dissemblables qu'elles ne sauraient être considérées comme un marché unique (131).

(126) CJ, *United Brands*, att. 52 ; la Cour n'a donc pas suivi la requérante qui a prétendu que les conditions de concurrence dans ces quatre pays étaient trop différentes pour qu'ils puissent constituer un marché unique, points de fait et de droit, p. 228 ; F. Fishwick, *o.c.*, pp. 141-142 ; ce point de vue facilite pour la Cour l'épreuve de l'affectation du commerce intracommunautaire. A. Dashwood, *l.c.*, p. 317.

(127) CJ, *United Brands*, att. 54.

(128) *Ibid.*, att. 55, autrement A. Dashwood, *l.c.*, p. 317.

(129) Commission, *Chiquita*, p. 12.

(130) CJ, *United Brands*, att. 51.

(131) *Ibid.*, att. 47-51. Ph. Delannay, note sous *United Brands*, *RTDE*, 1978, p. 296 qui estime qu'il aurait été plus juste de n'exclure que la France du marché en cause. Voir également K. Markert, *l.c.*, *Europarecht*, pp. 52-53.

Les mêmes considérations sont prises en compte dans l'affaire Michelin. Comme le marché fonctionnel, le marché géographique est délimité au niveau des revendeurs. Or la politique commerciale des différentes filiales des groupes de fabricants de pneus neufs de premier remplacement, qui se font concurrence au niveau européen et même mondial, est généralement adaptée aux conditions spécifiques de chaque marché national. Le commerce de pneumatiques entre des États membres de la Communauté, ainsi qu'avec certains tiers pays, consiste essentiellement en livraisons entre les diverses unités de production et de vente des fabricants eux-mêmes (132). « C'est au niveau du territoire des Pays-Bas qu'aurait lieu la concurrence à laquelle NBIM est exposée » (133) et que les conditions objectives de concurrence sont similaires pour tous les opérateurs économiques concernés.

Dans les autres affaires la Cour et la Commission délimitent le marché géographique d'une même façon pragmatique, bien que ceci pose moins de problèmes que dans les deux affaires précédentes.

Dans l'affaire Vitamines le Marché commun entier constitue le marché en cause géographique. Car il s'agit d'un commerce mondial et les statistiques font apparaître que près de la moitié du chiffre d'affaires en vitamines en vrac dans la Communauté est constituée par des importations intracommunautaires (134). De même pour les peroxydes organiques dans l'affaire Akzo. Le coût de transport ne constitue pas non plus un obstacle sérieux au commerce transfrontalier. De plus Akzo fabrique les peroxydes organiques dans plusieurs États membres de la Communauté et livre ses produits dans tous ces états. C'est donc l'ensemble du territoire de la Communauté qui doit être considéré comme l'espace approprié pour mesurer la puissance d'Akzo (135). (Voir aussi l'affaire Continental Can Company *infra* B).

Dans toutes ces affaires apparaît la réticence des autorités communautaires à prendre en considération un marché qui s'étend au-delà des frontières du marché commun (136).

### B) La relation avec l'affectation du commerce intracommunautaire

La délimitation du marché géographique et l'examen de l'affectation du commerce intracommunautaire sont deux questions distinctes. La première concerne la détermination d'une position dominante, et la deuxième l'appréciation des conséquences de l'abus.

Cette distinction principale n'exclut pas que la délimitation du marché géographique et l'examen de l'affectation du commerce intracommunautaire ne peuvent pas se contredire. Dans l'affaire Continental Can Company la Commission a commis une erreur sur ce point. Pour considérer le territoire de l'Allemagne en tant que marché géo-

(132) CJ, *Michelin*, att. 24-26.

(133) *Ibid.*, att. 24.

(134) CJ, *Hoffmann-La Roche*, att. 28 ; Commission, *Vitamines*, pp. 35 et 37.

(135) Commission, *Akzo*, p. 17. Voir également Commission, *Hilti*, p. 31.

(136) C. Baden Fuller, *l.c.*, p. 427 ; L. Gyselen et N. Kyriazis, *l.c.*, p. 145.



graphique, la Commission a estimé qu'il n'est pas à prévoir que la concurrence des principaux fabricants établis dans les pays limitrophes de l'Allemagne, puisse se développer sur le marché allemand très fortement dans un proche avenir, en raison du fait « qu'ils sont trop éloignés de la plupart des utilisateurs allemands de boîtes à conserve pour la viande et le poisson et de couvercles métalliques, pour que ces derniers décident de leur confier de manière permanente leur approvisionnement » (137). Toutefois en vue d'éprouver l'affectation du commerce intracommunautaire, elle a considéré que « le rayon d'action naturel de la plupart des usines de SLW et de TDV (138), couvre une partie du territoire voisin, Benelux ou Allemagne selon le cas, étant donné que les seuils de rentabilité économique pour le transport des emballages vides (par camion ou par train) et leur livraison aux utilisateurs se situent entre 150 et 300 km pour les emballages relativement volumineux (boîtes d'une contenance de 1 kg et plus) et entre 500 et 1000 km pour les emballages plus petits » (139) et « que TDV et SLW étaient en mesure de livrer au-delà des frontières de leur territoire respectif et de se concurrencer mutuellement dans le nord et le centre de l'Allemagne et dans les pays du Benelux » (140). De plus la Commission n'a pas contesté que dans le cas des couvercles métalliques, les frais de transport ne jouent pas un rôle important (141). La Cour a trouvé à juste titre qu'il y a là une contradiction essentielle entre la délimitation du marché géographique et l'examen de l'affectation du commerce intercommunautaire qui rend la délimitation du marché en cause inexacte (142).

Malgré la distinction principale, la délimitation du marché en cause du point de vue géographique et l'examen de l'affectation du commerce intracommunautaire, se chevauchent dans beaucoup de cas. Il faut même dans certains cas chercher la motivation concernant la délimitation du marché géographique dans la partie de l'arrêt ou de la décision traitant l'affectation du commerce intracommunautaire (143).

## Conclusion

L'analyse des arrêts et des décisions effectués ci-dessus fait apparaître que les autorités communautaires tentent de délimiter un marché en cause selon un certain « con-

cept unique » (144) qui dépasse dans une certaine mesure les données de l'affaire examinée.

Cependant ce concept unique manque de consistance. Il est impossible de dégager de la pratique communautaire des critères uniformes qui puissent servir dans un cas concret à la délimitation du marché en cause selon ce concept unique (145). En ce qui concerne plus particulièrement la délimitation du marché fonctionnel, la question reste ouverte de savoir quel degré de substitution est nécessaire pour estimer que des produits appartiennent au même marché (146). On peut en outre se poser des questions sur le caractère représentatif et réaliste de la demande prise en compte pour la constitution d'un marché en cause. Quant à la délimitation du marché géographique, la notion de similarité des conditions de concurrence reste également incertaine.

La délimitation du marché en cause reste de ce fait une opération encore dans une large mesure imprévisible pour les opérateurs économiques. On peut d'ailleurs se demander si le marché en cause peut être une notion objective. A cet égard Korah répond par la négative : « Where the market ends is a question of degree not of definition » (147).

Un opérateur économique ne peut donc pas savoir à partir de la délimitation du marché en cause s'il occupe une position dominante au sens de l'article 86 du traité CEE et de ce fait s'il peut tomber sous le coup de l'interdiction. Ceci n'implique pas que le marché en cause est délimité d'une façon arbitraire. L'examen de la fonction du marché dans les parties suivantes va faire apparaître que la délimitation du marché en cause contient déjà pour une grande partie l'établissement de la position dominante. C'est dans la détermination de la position dominante qu'il faut chercher l'explication de la façon dont le marché en cause est délimité. Par conséquent, on ne peut pas considérer la délimitation comme une étape préalable à la détermination de la position dominante. Ou bien elle est un élément parmi d'autres, ce qui est le cas pour la détermination de la position dominante absolue, ou bien la délimitation du marché en cause coïncide intégralement avec l'établissement de la position dominante, ce qui est le cas des positions dominantes relatives ou des relations de dépendance économique.

(144) H. Schroter, *I.c.*, p. 523.

(145) H. Schroter, *I.c.*, p. 523, qui appelle ce manque d'uniformité « la marge d'appréciation dont disposent les autorités compétentes pour la délimitation du marché en cause », L. Focsaneanu, « La jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes en matière de concurrence VIII, "Marché des produits en cause" et "Marché à prendre en considération", RMC 1975/76, pp. 598-599.

(146) Voir également D. Flint, *I.c.*, p. 36 qui ajoute la question dans quelle mesure les consommateurs veulent également profiter d'une possibilité de substitution.

(147) V. Korah, *I.c.*, CMLR, 1980, p. 401 ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 265 e.s., 278-279, 282-287 ; J. De Richemont, *I.c.*, pp. 488-489 ; voir également B. Dhaeyer, *I.c.*, *Annales de droit de Louvain*, pp. 279-283 ; E. Hoppmann, *o.c.*, pp. 14-15, 25, 40 ; J. Kay, « The Meaning and Measurement of the Market Power », *ECLR*, 1983, p. 163 ; *Market Power and the Law*, a report of the Committee of Experts on restrictive business practices. 1970, pp. 45-47.

(137) Commission, *Continental Can*, p. 37.

(138) SLW est le plus grand producteur d'emballages métalliques légers de l'Europe continentale qui travaille avant tout le marché allemand ; TDV, est le plus grand producteur de ces produits dans le Benelux. Commission, *Continental Can*, pp. 27-28.

(139) *Ibid.*, p. 38.

(140) *Ibid.*, p. 39.

(141) CJ, *Continental Can*, att. 35 *in fine*.

(142) *Ibid.*, att. 35 et 36.

(143) Commission, *Vitamines*, p. 37 (*Supra*) ; J.-P. Dubois, *o.c.*, p. 186 ; Ch. Vajda, *I.c.*, p. 113.

## II. — La solution classique : la détermination de la position dominante à partir du marché en cause

La détermination d'une position dominante peut se faire selon des méthodes différentes (148). Dans la plupart des cas la position dominante est déterminée selon la méthode classique, à savoir à partir de la structure du marché sur lequel l'entreprise en question opère, le marché en cause. La référence à un certain marché en cause ne peut pas toujours donner pleine satisfaction dans l'appréciation du pouvoir économique et les autorités communautaires doivent tenir compte d'éléments extérieurs à ce marché.

### 1. La référence au marché en cause et le triple bilan

Le bilan structurel est la méthode la plus utilisée et surtout la part détenue par l'entreprise en question sur le marché en cause. Mais ce n'est que dans de rares cas que le bilan structurel suffit à lui seul pour établir une position dominante (149).

Il faut généralement prendre en considération d'autres facteurs comme les comportements et les performances de l'entreprise concernée, l'influence de la concurrence potentielle et les barrières à l'entrée, et la dépendance économique d'autres opérateurs économiques vis-à-vis de l'entreprise dont la position dominante est en question.

C'est en tenant compte de tous ces critères qu'une position dominante est établie.

#### A) Le bilan structurel

##### (1) Le rôle de la part de marché

La part du marché est l'élément central autour duquel la position dominante est établie. Dans la plupart des cas cependant la part du marché ne suffit pas en soi pour constituer la position dominante. « L'existence d'une position dominante résulte en général de la réunion de plusieurs facteurs, qui, pris isolément, ne seraient pas nécessairement déterminants » (150).

Ce n'est que dans des cas marginaux que la part du marché peut être non seulement l'élément prépondérant mais aussi l'élément décisif dans la constatation de l'existence ou de l'absence d'une position dominante d'un opérateur économique.

Dans l'affaire Chiquita la Cour considère qu'« un opérateur ne saurait détenir une position dominante sur le marché d'un produit que s'il est parvenu à disposer d'une partie non négligeable de ce marché » (151). Il existe une

part minimale qu'un opérateur économique doit détenir dans le marché en cause pour qu'une position dominante puisse se constituer dans son chef. La part du marché retenue dans cette affaire atteint 40 à 45 %. Dans le dixième rapport sur la politique de concurrence, la Commission n'exclut pas l'existence d'une position dominante pour une part de marché variant entre 20 et 40 % (152). On peut donc considérer qu'un opérateur économique qui détient une part du marché de moins de 20 % peut difficilement occuper une position dominante (153).

Dans le cas contraire la question se pose de savoir s'il existe un seuil à partir duquel la part de marché conduit toute seule à la constitution d'une position dominante. Pour la Commission un tel seuil n'existe pas. Dans sa décision Akzo, elle considère que « La part du marché, pour importante qu'elle soit, n'est qu'un des indicateurs qui permettent de conclure à l'existence d'une position dominante » (154). La Cour de son côté est un peu plus nuancée. D'abord « la détention d'une part de marché considérable, comme élément de preuve de l'existence d'une position dominante, n'est pas une donnée immuable et... sa signification varie de marché à marché d'après la structure de ceux-ci » (155). Sous réserve de cette considération seules « des parts extrêmement importantes constituent par elles-mêmes, et sauf circonstances exceptionnelles, la preuve de l'existence d'une position dominante » (156). Dans le cas échéant, à savoir l'affaire Vitamines, il s'agit de parts de marché d'un ampleur de 50 % et plus, comme dans l'affaire Akzo (157).

C'est donc seulement dans des cas de monopoles ou quasi-monopoles que la part de marché constitue la preuve décisive de l'existence ou de l'absence d'une position dominante. Dans tous les autres cas la part du marché n'est qu'un élément prépondérant mais non décisif à côté d'autres.

##### (2) Les autres facteurs du bilan structurel

Les facteurs autres que la part de marché, ne sont pas pris en compte uniquement pour établir directement la position dominante : on en tient également compte pour

(152) Bruxelles, 1980, p. 111, note 4.

(153) Voir également CJ, 25 octobre 1977, 26/76, Metro/Commission, Rec., 1977, p. 1875, att. 17.

(154) Commission, Akzo, p. 18 ; Commission, 29 juillet 1987, BBI/Boosey & Hawkes, JO 1987, L 286/40. Dans son Mémoire sur la concentration dans le Marché commun la Commission estime que « la domination du marché ne peut pas être uniquement définie à partir de la part de marché donnée », partie III, n° 22.

(155) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 40.

(156) *Ibid.*, att. 41, voir aussi att. 39.

(157) Commission, Akzo, p. 18 ; R. Rapp, « Predatory pricing and entry deterring strategies : the economics of Akzo », *ECLR*, 1986, p. 257. Dans l'affaire Michelin et Sucre, des parts de marché de 57 % à 95 % sont également avant tout prises en considération pour constituer la position dominante ; CJ, Michelin, att. 52 ; J. Shaw, *I.c.*, p. 120 ; Commission, Sucre, pp. 18 e.s. ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 292-302 ; une part supérieure à 60 % constitue un indice relativement fiable ; une part entre 40 % et 60 % incite à prendre en considération la situation des concurrents les plus proches, qui reçoit de ce fait un intérêt considérable ; voir également C. Baden Fuller, *I.c.*, p. 433 ; A. Christoyannopoulos, « Observations sous l'affaire United Brands », *CDE*, 1978, p. 622-623.

(148) A. Jacquemin, *L'entreprise et son pouvoir de marché*, Paris, PUF, 1967, pp. 120-182. B. Dhaeyer, *I.c.*, *Annales de droit de Louvain*, pp. 274-275. W. Landes et R. Posner, *I.c.*, p. 137 ; J. Leavy, « Towards effective control of undue marketpower », *LIEI*, 1976, pp. 53 e.s. ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 295 e.s. ; J. Van Damme, *o.c.*, pp. 313 e.s. ; J. Megret, *e.a.*, *o.c.*, pp. 58-63 ; C. Baden Fuller, *I.c.*, pp. 428-433 ; OECD, *o.c.*, p. 48.

(149) I. Samkalden et I. Drucker, *I.c.*, p. 173.

(150) CJ, United Brands, att. 66 ; voir également, CJ, Hoffmann-La Roche, att. 36 et 39 ; Commission, Continental Can, p. 35 ; J. De Richemont, *I.c.*, p. 476-479.

(151) CJ, United Brands, att. 107.



apprécier l'importance qu'il faut attacher à la part de marché (*Supra*). A cette fin le nombre de concurrents et l'ampleur de leur part du marché, la force de la clientèle ou le nombre élevé d'acheteurs sont des facteurs particulièrement importants (158).

La concurrence potentielle et les barrières à l'entrée occupent une place importante dans le bilan structurel. Elles sont considérées dans l'appréciation de la situation concurrentielle sur un certain marché et de la puissance économique d'une entreprise sur ce marché (159). Les autorités communautaires n'y attachent qu'une importance mineure (160). Elles ne savent d'ailleurs pas toujours sous quel angle ces phénomènes doivent être considérés. Dans l'affaire Michelin la Commission les a examinés à l'occasion de la délimitation du marché en cause en tant que substituabilité de l'offre (*Supra* partie I, 1, B, (2)). Et dans l'affaire Hilti la concurrence potentielle et les barrières à l'entrée, constituées par le brevet et le droit d'auteur dont dispose Hilti, sont également prises en compte pour la délimitation du marché en cause. Ce sont précisément ces barrières qui font la distinction entre le marché des clous ordinaires et ceux compatibles Hilti (*Supra* partie I, 1, B, (2)).

## B) Les éléments non structurels

Parmi ces éléments on mentionne le bilan des comportements et des performances, et la dépendance économique d'autres opérateurs.

### (1) Le bilan des comportements et des performances.

La lecture des affaires concernées donne un large inventaire d'éléments, appartenant au bilan des comportements et des performances. A titre d'exemple on retient l'offre d'un large éventail d'articles, l'expérience technique, l'importance du groupe dont l'entreprise en question fait partie, les moyens financiers, l'intégration en aval et en amont, l'attraction d'une marque, la politique commerciale, etc. (161). Les comportements abusifs peuvent également être pris en considération pour établir la position dominante (162).

Les autorités communautaires n'attachent pas toujours la même attention à ces éléments. Toutefois chaque

appréciation d'une position dominante contient un aperçu de ces éléments, qui constituent en effet la puissance de l'entreprise en question. Plus cette puissance donne lieu à un contrôle d'une part de marché importante, moins ces éléments jouent un rôle dans l'établissement de la position dominante (163).

### (2) La dépendance économique

Une entreprise qui détient des parts de marché extrêmement importantes, se trouve par cette seule raison dans une position dominante (*Supra* A, (1)). Car, selon la Cour, « la possession d'une part de marché extrêmement importante met l'entreprise qui la détient pendant une période d'une certaine durée, par le volume de production et de l'offre qu'elle représente — sans que les détenteurs des parts sensiblement plus réduites soient en mesure de satisfaire rapidement la demande qui désirerait se détourner de l'entreprise détenant la part la plus considérable —, dans une situation de force qui fait d'elle un partenaire obligatoire et qui, déjà de ce fait, lui assure, tout au moins pendant des périodes relativement longues, l'indépendance de comportement caractéristique de la position dominante » (164). Cette considération énumère les conditions qui doivent être remplies pour qu'une entreprise soit le partenaire obligatoire d'autres agents économiques (*Infra* partie III). De plus la Cour reconnaît qu'une part de marché très élevée constitue par elle-même la preuve de l'existence d'une position dominante en raison du fait que l'entreprise se trouve en position de partenaire obligatoire. Est-ce que ceci n'implique pas qu'une entreprise dans une position de partenaire obligatoire détient nécessairement une part élevée du marché en cause et est de ce fait en position dominante sur ce marché ? La délimitation du marché en cause, n'est-elle pas devenue superflue dans le cas où une entreprise se trouve dans une position de partenaire obligatoire ? Nous reviendrons sur ces questions.

## 2. Les éléments extérieurs au marché en cause

La position dominante est déterminée directement en relation avec les marchés en cause, les possibilités de concurrence ne pouvant être appréciées qu'en fonction de celui-ci (165). Ceci devait impliquer que tous les éléments qui font référence à un autre marché que le marché en cause doivent être écartés en tant qu'indice de la position dominante sur le marché en cause. La mauvaise délimitation du marché en cause par la Commission dans l'affaire Continental Can Company, est pour une grande partie due au fait qu'elle ne se limite pas strictement aux marchés en cause pour la détermination de la position dominante. La puissance de Continental Can est également appréciée par rapport à d'autres marchés. La Cour en déduit l'hésitation et l'incertitude de la Commission quant à la délimitation du marché en cause (166).

(158) CJ, United Brands, att. 110 ; Commission, Chiquita, p. 12 ; CJ, Continental Can, att. 30 ; CJ, Hoffmann-La Roche, att. 31-35, 48 ; CJ, Michelin, att. 52 ; Commission, Akzo, p. 18 ; Commission, Hilti, pp. 34-35 ; voir également CJ, 25 octobre 1977, 26/76, Metro/Commission, Rec., 1977, 1875, att. 17.

(159) J. Kay, *I.c.*, p. 169 ; L. Gyselen et N. Kyriasis, *I.c.*, p. 140 e.s. ; V. Korah, *I.c.*, CMLR, 1980, pp. 396 e.s. ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 312 e.s. ; F. Fischwick, *o.c.*, pp. 58-68 ; J.-F. Bellis, « Potential Competition and Concentration Policy : Relevance to EEC Antitrust », *JWTL*, 1976, p. 23.

(160) CJ, Hoffman-La Roche, att. 48 ; CJ, United Brands, att. 122-123 ; CJ, Continental Can, att. 30 et 36 ; Commission, Continental Can, p. 37 voir également V. Korah, « The Michelin Decision of the Commission », *ELR*, 1982, p. 132 ; V. Korah, *I.c.*, CMLR, 1980, pp. 413-114 ; R. Rapp, *I.c.*, p. 257.

(161) CJ, United Brands, att. 69 e.s. ; Commission, Chiquita, pp. 12-13 ; CJ, Michelin, att. 53-60 ; Commission, Continental Can, pp. 35-36 ; Commission, Hilti, p. 34 ; Commission, 29 juillet 1987, BBI/Boosey & Hawkes, JO 1987, L 286/40.

(162) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 69 e.s. ; CJ, United Brands, att. 68 ; Commission, Michelin, pp. 41 e.s. ; Commission, Hilti, p. 35.

(163) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 49 et 69 ; CJ, Michelin, att. 60 ; voir également B. Dhaeyer, *I.c.*, JT, 1979, pp. 404-405 ; Ch. Bolze, *o.c.*, n° 341-344 ; quant à l'affaire Chiquita P. Orianne et P. Delahaut, *I.c.*, pp. 91-92, Ph. Delannay, *I.c.*, p. 298.

(164) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 41.

(165) CJ, Continental Can, att. 32 ; voir également Commission, 29 juillet 1987, BBI/Boosey & Hawkes, JO 1987, L 286/40.

(166) CJ, Continental Can, att. 34 ; Commission, Continental Can, pp. 33 e.s. ; B. Dhaeyer, *I.c.*, Annales de droit de Louvain, pp. 279-283.

Il est cependant fort difficile de faire la distinction entre les éléments qui ne concernent pas un autre marché et ceux qui le font. D'ailleurs est-ce qu'il existe des éléments neutres à cet égard, à savoir des éléments sans aucune relation avec un autre marché ? Et quelle est la relation exigée ? Un grand nombre de questions se posent à cet égard et ne trouvent guère de réponse satisfaisante dans la pratique communautaire.

#### A) Pour évaluer la part de marché

Dans l'affaire Chiquita la Commission tient également compte de la part de marché qu'UBC détient dans la Communauté entière, bien que le marché en cause ne s'étende que sur une partie de celle-ci (*Supra* partie I, 2, A) (167). De même dans l'affaire Akzo où elle tient compte de la part que Akzo détient sur le marché des additifs pour farines au Royaume-Uni et en Irlande, bien que le marché en cause soit l'ensemble du secteur des peroxydes organiques au niveau communautaire (168). La Cour de son côté écarte des parts de marché détenues sur des marchés étrangers aux marchés en cause. Toutefois dans une affaire récente, l'affaire C. Bodson et SA Pompes funèbres des régions libérées (30/87) du 4 mars 1988 (pas encore publiée), la Cour tient compte des parts que la société en question détient sur les sous-marchés du marché en cause. De plus elle fait également référence à d'autres marchés géographiques (169).

L'appréciation de l'importance d'une part de marché n'est pas liée au marché en cause. Dans l'affaire Vitamines la Cour examine la part que Hoffmann-La Roche détient pour chacun des groupes de vitamines, considérés comme des marchés distincts (*Supra* partie I, 1, A, (1)). Ces différents marchés présentent cependant, ainsi qu'il est apparu de l'examen de leur structure, suffisamment de traits communs pour que les mêmes critères puissent leur être appliqués en ce qui concerne la signification des parts de marché pour l'évaluation de l'existence ou non d'une position dominante (170).

#### B) Pour évaluer les autres éléments

Quant aux éléments du comportement et des performances, la Cour en rejette certains et en retient d'autres selon qu'ils font ou non référence à un autre marché que le marché en cause. Dans l'affaire United Brands, elle a décidé de ne retenir que les activités exercées dans le marché en cause (171).

Dans l'affaire Vitamines, la Cour rejette pour cette raison l'indice tiré du fait que Hoffmann-La Roche est le plus grand producteur du monde de vitamines, que son chiffre d'affaires dépasse celui de l'ensemble des autres pro-

ducteurs, qu'il est à la tête du groupe mondial le plus important, qu'il offre une gamme de vitamines plus étendue que ses concurrents et qu'il opère sur le marché mondial (172). L'avance technologique, l'existence d'un réseau commercial extrêmement perfectionné sont autant d'éléments qui ne réfèrent pas à un autre marché que le marché en cause et qui sont donc neutres à cet égard. Ils peuvent par conséquent être pris en considération (173). Bien que la Cour rejette l'indice tiré du fait que Hoffmann-La Roche offre une gamme de vitamines plus étendue que ses concurrents, elle examine l'influence que cet élément peut avoir. « Il n'est, d'ailleurs, pas contesté que des concurrents de Roche, notamment ceux appartenant à l'industrie chimique, mettent sur le marché, à côté des vitamines qu'ils fabriquent, d'autres produits qui, eux aussi, font l'objet d'une demande de la part des acheteurs de vitamines, de sorte que la circonstance que Roche soit en mesure d'offrir plusieurs groupes de vitamines ne lui assure pas, de ce seul fait, un avantage par rapport à ses concurrents qui peuvent à côté d'une gamme moins ou peu étendue de vitamines, offrir d'autres produits également demandés par les acheteurs de ces vitamines » (174). Dans l'affaire Akzo la Commission retient sans beaucoup de problèmes cet indice bien que tous les produits compris dans la gamme ne soient pas compris dans le marché en cause (175).

La Cour retient également des éléments qui concernent en réalité d'autres marchés que le marché en cause. Dans l'affaire Chiquita l'intégration verticale d'UBC constitue un indice très important, bien qu'impliquent des activités en dehors du marché en cause (176). Dans l'affaire Michelin c'est encore plus frappant : la Cour prend en considération l'indice tiré de l'appartenance de l'entreprise en question à un groupe « dont l'activité s'étend au niveau européen ou même mondial » pour apprécier sa puissance sur le marché néerlandais (177). De cette façon une délimitation du marché en cause trop étroite se voit corrigée, afin d'obtenir une image plus réaliste de la puissance économique de l'entreprise en question (178).

## Conclusion

La Cour et, dans une moindre mesure, la Commission font largement dépendre l'établissement d'une position dominante de la délimitation du marché en cause. Le bilan structurel, et plus particulièrement la part de marché que l'entreprise en question détient sur le marché en cause, est un indice très important de l'existence d'une position dominante.

(167) Commission, Chiquita, p. 12.

(168) Commission, Akzo, pp. 18 et 24 ; Ph. Laurent, « La pratique de prix prédateurs : un abus de position dominante », *RMC*, 1986, pp. 469-470, 474 ; voir également l'affaire Hilti dans laquelle la Commission ouvre la discussion avec une considération sur la position de Hilti sur le marché général des chargeurs et des clous, bien que le marché en cause ne soit constitué que par les clous et les chargeurs compatibles Hilti Commission, Hilti, p. 34.

(169) Att. 27 et 29. Il s'agit d'une procédure préjudicielle dans le secteur des pompes funèbres en France.

(170) CJ, Hoffmann-La Roche, att. 31-40.

(171) CJ, United Brands, att. 97-98.

(172) *Ibid.*, att. 45-47.

(173) *Ibid.*, att. 48.

(174) *Ibid.*, att. 46.

(175) Commission, Akzo, p. 18 ; voir également Commission, Hilti, p. 34.

(176) CJ, United Brands, att. 69-96.

(177) CJ, Michelin, att. 55.

(178) J. Shaw, *I.c.*, p. 118 ; V. Korah, *I.c.*, *ELR*, 1982, pp. 131-132.





Souvent, lorsque le bilan structurel du marché en cause n'est pas assez convaincant d'autres indices sont pris en compte. Ces indices peuvent faire référence à un autre marché que le marché en cause, bien que l'appréciation de la puissance économique se limite pour une grande partie au marché en cause.

Une telle démarche ne peut donner une appréciation objective et cohérente de la puissance économique d'un opérateur économique que dans la mesure où la délimitation du marché en cause se fait d'une façon objective. Or ceci ne paraît pas le cas dans la pratique communautaire (*Supra* partie I). Car le marché en cause est délimité en fonction de la position dominante que les autorités communautaires veulent établir. Ceci fait que la délimitation du marché en cause n'a aucune objectivité par elle-même (179).

Certains auteurs plaident dès lors pour rendre plus objective la délimitation du marché en cause. Le marché en cause étant le seul élément objectif dans la détermination de la position dominante, son abandon priverait cette opération de tout élément de sécurité pour les opérateurs économiques. Ce serait donner carte blanche pour les autorités communautaires (180).

En face de ce point de vue deux remarques peuvent être faites.

Il semble, d'abord, impossible de trouver un concept unique par rapport auquel le marché en cause puisse être délimité d'une façon objective et uniforme dans chaque cas d'espèce.

Ensuite, l'appréciation de la puissance économique par rapport à un marché en cause ne donne qu'un aperçu incomplet et même erroné de cette puissance, si on ne tient pas suffisamment compte d'autres indices, non liés au marché en cause. La puissance d'une entreprise conglomerate par exemple ne peut pas être appréciée par rapport à un seul marché. Celle-ci est justement déterminée par le fait qu'elle intervient sur des marchés différents. Il faut également tenir compte de l'interaction entre les différents sous-marchés d'un même secteur (181).

La question de savoir si un opérateur économique peut ou ne peut pas se comporter indépendamment de ses concurrents actuels et potentiels ne se laisse pas enfermer dans un marché en cause. Cette question se résoud en tenant compte de tous les éléments révélateurs à cet égard. Le marché en cause n'est qu'un élément parmi les autres et ne peut jouer qu'un rôle modeste, surtout si ce marché est délimité d'une façon étroite. La délimitation

du marché en cause et la constatation d'une position dominante deviennent deux questions séparées, ce qui rend la délimitation objective du marché en cause moins importante (182).

La sécurité juridique dans l'application de l'article 86 du traité CEE réside dans la manière dont les autorités communautaires voient la position dominante et dans les buts poursuivis par l'article 86 (183).

Une évolution modeste vers une détermination individuelle de la position dominante sans trop tenir compte du marché en cause, semble émerger de la pratique communautaire.

En fait la première affaire, l'affaire Continental Can de 1973, est, jusqu'à maintenant, la seule où la Cour ait exigé une détermination de la position dominante, strictement liée au marché en cause. Cette approche n'a pas été poursuivie. Dans l'affaire Vitamines de 1979 la Cour prend en considération l'interaction entre les différents marchés en cause pour évaluer les parts que Hoffmann-La Roche y détient. Dans les affaires les plus récentes, Michelin de 1983, Akzo de 1985 et Hilti de 1987 (il faut encore attendre le jugement de la Cour pour ces deux dernières affaires) et l'affaire C. Bodson et SA Pompes funèbres des régions libérées (1988), la délimitation du marché en cause est encore plus intégrée dans la détermination de la position dominante. D'autres facteurs extérieurs au marché en cause sont pris en compte dans une mesure plus large. On attache par conséquent moins d'importance au marché en cause. Toutefois la confusion entre la délimitation du marché en cause et l'établissement de la position dominante n'est pas encore complète. Une véritable détermination individuelle de la position dominante n'est donc pas encore atteinte.

### III. — La solution nouvelle : la théorie du partenaire obligatoire

Dans cette dernière partie nous consacrerons notre attention à l'étude des affaires concernant la position dominante relative dans des relations verticales.

Dans certaines législations nationales sur la position dominante (*Supra* Introduction) celle-ci est établie à l'aide de la théorie du partenaire obligatoire.

Ni la Cour ni la Commission n'ont encore accepté cette théorie. Elles tiennent à la délimitation d'un marché en cause pour la constitution de toute position dominante (184). Ce point de vue les a obligées à délimiter des marchés en cause bien douteux et même artificiels, qui

(179) E. Hoppmann, *o.c.*, pp. 25, 29 et 41.

(180) D. Flint, *l.c.*, p. 33 ; I. Horowitz, *l.c.*, p. 34 ; voir également R. Van Den Bergh, *l.c.*, pp. 178 e.s. ; H. Baum, *l.c.*, p. 407 ; F. Fishwick, *o.c.*, pp. 3 et 44.

(181) M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 450 e.s. ; F. Fishwick, *o.c.*, pp. 41-43 ; M. Glais, *l.c. Revue trimestrielle de Droit commercial et économique*, p. 437 ; J. Brock, *l.c.*, p. 535 ; voir également R. Roubaud, « Les positions dominantes et le droit positif français, 1<sup>re</sup> partie La notion de position dominante : étude économique », *Revue de la Concurrence et de la consommation*, 1979, n° 8, pp. 3-5 ; D. Turner, *l.c. Antitrust Law Journal*, 1980, p. 1145 ; A. Abott, « Foreign competition and relevant market definition under the Department of Justice's Merger Guidelines », *Antitrust Bulletin*, 1985, pp. 299 e.s. ; B. Hawk « The American Antitrust Revolution : Lessons for the EEC ? », *ECLR*, 1988, p. 81.

(182) V. Korah, *l.c. CMLR*, 1980, pp. 401 et 416 ; C. Baden Fuller *l.c.*, pp. 426-428, 436 et s. ; M. Waelbroeck, *l.c.*, p. 130 ; J. Van Damme, *o.c.*, pp. 330-331 ; M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 312 e., 333 et s. ; J.-F. Verstryngne, *l.c.*, p. 409.

(183) Voir à cet égard M.-A. Sanson-Hermite, *Droit européen de la concurrence, cohérence économique, sécurité juridique*, Librairies techniques, Dijon, 1981, 430 p.

(184) M. Glais, *l.c. Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*, p. 437.



n'ont joué aucun rôle dans l'établissement de la position dominante et qui cachent l'application de la théorie du partenaire obligatoire.

Nous croyons qu'il est plus crédible et plus clair de ne plus délimiter un marché en cause mais de se référer à la théorie du partenaire obligatoire pour l'établissement d'une position dominante dans ces relations verticales. Le texte de l'article 86 du traité CEE n'exige d'ailleurs pas de délimitation d'un marché en cause pour établir une position dominante (185).

Comme c'était le cas pour la délimitation du marché en cause il y a ici deux points de vue à considérer : le point de vue fonctionnel et le point de vue géographique.

### 1. L'inadaptation de la délimitation d'un marché en cause

Dans la plupart des cas le marché, tel qu'il est délimité par la Cour ou la Commission, ne prête plus à discussion. Car l'entreprise en question détient un monopole légal ou de fait pour les produits ou les services concernés. Seule la question de la détermination du produit ou service de référence se pose.

Ainsi, il paraît artificiel de considérer comme un marché, distinct du marché des automobiles, les services de contrôle de conformité, nécessaires en vue d'importer et de mettre en circulation des voitures, dont British Leyland et General Motors Company sont seuls chargés par la loi respectivement britannique et belge en ce qui concerne les véhicules qu'ils fabriquent (186). De même dans les affaires GEMA, GVL et BT où les marchés en cause concernent respectivement le marché des prestations de services relatives à l'exploitation et à la protection des droits des auteurs des compositeurs, des auteurs et des éditeurs de musiques et de chansons (187), le marché relatif à la protection des droits de deuxième exploitation des articles interprètes ou exécutants (188), et le marché de la gestion des systèmes de télécommunications (189). La Commission voire la Cour ne délimitent pas en tant que tel un marché en cause (*Infra* 2, A) (190).

(185) M. Glais, et Ph. Laurent, *o. c.*, pp. 286-289 ; F. Fishwick, *o. c.* p. 77-78 ; M. Glais, *l.c.*, *RMC*, p. 205 ; Contre R. Van Den Bergh, *l.c.*, p. 175-178 qui repousse l'introduction de la notion de dépendance économique dans le droit de concurrence de la CEE. La conception de la position dominante dans l'article 86 du traité CEE s'y oppose. Comme en Allemagne, et récemment en France, la position dominante relative ne peut être introduite dans le droit de concurrence qu'au moyen d'une réforme de la législation.

(186) Commission, BL, p. 14, CJ, BL, att. 5-7 et Commission, GMC, p. 16 : Conclusions de l'avocat général, Mayras, GMC, 1385 et s. ; qui estime que le fait que GMC peut lui-même librement déterminer le prix pour effectuer les dits contrôles fait que ces contrôles constituent un marché distinct ; repris par l'avocat général Darmon dans l'affaire BL ; F. Verstrynge, *l.c.*, p. 407 ; X, note sous l'affaire GMC, *Revue du droit international*, 1977, pp. 212-214.

(187) Commission, GEMA, p. 21. L. Focsaneanu, « Première application de l'article 86 du traité de Rome par la commission de la CEE, La décision GMEA du 2 juin 1971 », *RMC*, 1971, p. 482 et s.

(188) Commission, GVL, p. 55 et C.J. ; GVL, att. 44.

(189) Commission, BT, p. 39.

(190) Il serait faux de déduire de cette analyse que le marché en cause ne peut pas comprendre des services.

Plus de difficultés se sont posées dans les deux affaires suivantes : Hugin (191) et Commercial Solvents Corporation.

Hugin Kassa Registers de Stockholm est un important fabricant — le quatrième dans le Marché commun — de caisses enregistreuses et d'appareils similaires. Liptons Cash Registers and Business Equipment est une petite société établie à Londres et qui s'occupe de l'entretien et de la réparation de caisses enregistreuses de fabrication et de marque Hugin. Hugin décide de s'occuper lui-même de ces activités afin d'éviter qu'un service d'entretien et de réparation défectueux ou inefficace, assuré par des agents indépendants et non qualifiés, ne vienne porter préjudice à la bonne réputation de ses caisses. Hugin refuse donc de vendre des pièces de rechange à Liptons, qui voit tomber son chiffre d'affaires dans une mesure considérable.

L'établissement d'une position dominante absolue ne semble pas possible. Hugin ne détient pas de position dominante sur le marché des caisses enregistreuses (192).

La Cour et la Commission, voulant poursuivre les actions unilatérales de Hugin en vertu de l'article 86, sont néanmoins obligées d'établir une position dominante. Elles tiennent à le faire d'une façon classique, et donc à partir d'un marché en cause. Puisqu'il n'est pas possible d'établir la position dominante de Hugin sur le marché de caisses enregistreuses, le marché en cause est délimité d'une façon beaucoup plus étroite, à savoir le marché des pièces de rechange Hugin, sur lequel elle est prédestinée à occuper une position dominante. Pour répondre à la question de savoir si les pièces de rechange Hugin peuvent constituer un marché distinct, il faut selon la Cour « déterminer la catégorie de clients demandeurs de ces pièces » (193). A cette fin la Cour et la Commission considèrent l'activité d'entretien et de réparation des caisses enregistreuses comme un marché distinct du marché de vente de ces machines. Il existe en outre un marché distinct pour la remise en état d'appareils usagers, pour vente d'appareils d'occasion et pour leur location « comme demandeurs de pièces de rechange aux fins de leurs diverses activités » (194). Il existe donc une demande séparée pour les pièces de rechange Hugin. Ensuite la Cour examine l'interchangeabilité d'autres produits avec ces pièces de rechange. La demande est spécifique pour les pièces de rechange Hugin « étant donné que ces pièces ne sont pas interchangeables avec les pièces de rechange de caisses enregistreuses d'autres marques » (195).

(191) H. Akyurek-Kievits, note sous l'affaire Hugin, *SEW*, 1980, pp. 122-123 ; Ph. Laurent, note sous Hugin, *Gazette du Palais*, 25-27 novembre 1979, 7-8 ; J. Verstrynge, *l.c.*, p. 408.

(192) Conclusions de l'avocat général G. Reischl, *Rec.* 1979 p. 1902, Hugin n'a qu'une part de 12 % dans le Marché commun.

(193) C.-J. Hugin, att. 5.

(194) *Ibid*, att. 7.

(195) *Ibid*, att. 7 ; voir cependant C. Baden Fuller, *l.c.*, p. 427. Dans l'affaire Société A.B. Volvo c/Erik Veng (UK) Limited, C.J., 5 octobre 1988, (238/87), (pas encore publié), l'avocat général Mischo (conclusions du 21 juin 1988) suit un même raisonnement. Les pièces de rechange des véhicules d'une certaine marque constituent le marché en cause pour les propriétaires d'une voiture de cette marque, qui veulent la garder. Elles font par contre partie du marché plus large d'automobile pour les consommateurs qui veulent acheter une autre automobile.



Dans l'affaire Zoja/Commercial Solvents Corporation (196) il s'agit mutatis mutandis du même problème. Commercial Solvents Corporation détient un monopole mondial de la production à l'échelle industrielle du Nitropropane et de l'Amibutanol, produits de base de l'Éthambutanol. Ce dernier produit est fabriqué par Zoja et utilisé dans le traitement de la tuberculose pulmonaire. Après l'échec des négociations sur une fusion entre les deux sociétés, Commercial Solvents Corporation décide de fabriquer elle-même l'éthambutanol, et arrête ses livraisons de nitropropane et d'amibutanol à Zoja, qui sera donc obligé de cesser la production de l'éthambutanol. La Commission suivie par la Cour, condamne ce refus de vente en vertu de l'article 86 du traité de CEE, affirmant qu'en éliminant un concurrent important la structure concurrentielle est menacée.

Ni le marché de médicaments antituberculeux, ni celui d'éthambutanol, ne peuvent être pris en considération en tant que marchés en cause, puisque Commercial Solvents Company ne fabrique pas encore ces produits au moment des faits litigieux (197).

Il ne reste donc qu'un seul marché à prendre en considération, celui sur lequel Commercial Solvents Corporation dispose d'un monopole, à savoir le marché des produits de base, le nitropropane et l'ambibutanol (198).

Dans toutes ces affaires les opérateurs économiques détiennent un monopole légal ou de fait pour les activités qui sont comprises dans le marché en cause et qui en réalité font partie de marchés plus larges. De plus ni la Cour ni la Commission ne donnent une motivation particulière pour la délimitation du marché telle qu'elle est faite. Car en réalité elles font application de la théorie du partenaire obligatoire.

## 2. La théorie du partenaire obligatoire

### A) Du point de vue fonctionnel

Dans toutes ces affaires le marché en cause ne joue aucun rôle autonome dans l'établissement de la position dominante. Ou bien le marché en cause est délimité d'une telle façon que l'opérateur économique en question y opère tout seul et y détient par conséquent une position de monopole et donc a fortiori une position dominante, ou bien la position dominante est déterminée indépendamment de la délimitation du marché en cause. Bien que la Cour et la Commission s'attachent à la définition classique de la position dominante et l'établissent donc à partir d'un certain marché en cause, on retrouve des traces

de l'application de la théorie du partenaire obligatoire qui font apparaître que la solution classique du marché en cause cache en fait cette dernière théorie. D'ailleurs la Cour a déjà explicitement fait référence à cette théorie du partenaire obligatoire dans un cas où l'entreprise détenait une part de marché extrêmement large dans une situation concurrentielle (aff. Vitamines *Supra* partie II, 1, B, (2)).

Toutefois, l'affaire la plus frappante à cet égard est celle d'ABG. Le marché en cause pris en considération dans cette affaire est celui de l'essence super et de l'essence normale utilisées pour la carburation dans les moteurs à quatre temps. L'essence super et l'essence normale sont à cette fin parfaitement interchangeables. Sur ce marché BP ne détenait que 9 % du marché néerlandais et, en comparaison avec ses concurrents, il ne représentait qu'une petite entreprise (199). Néanmoins BP occupe une position dominante. Car en raison de la pénurie aux Pays-Bas chaque fabricant d'essence « s'est trouvé dans une position dominante vis-à-vis de ses clients ». Les entreprises « ne peuvent normalement pas suppléer à la défaillance d'autres sociétés ; elles ne sont donc pas en concurrence entre elles pour l'approvisionnement de leur clientèle respective » (200). Pigassou en déduit que chaque part détenue sur le marché de l'essence super et de l'essence normale constitue un marché distinct (201). Par conséquent la délimitation du marché en cause est tout à fait superflue, puisque la position dominante se fonde sur la dépendance économique des clients de chaque entreprise, qui n'ont plus la possibilité de s'approvisionner ailleurs en raison de la situation de pénurie pétrolière aux Pays-Bas (202). Cependant la Cour rejette l'existence d'une dépendance économique des détaillants en déclarant : « Il est enfin constant que, grâce à ce soutien et aux possibilités d'approvisionnement offertes par le marché, en dehors des fournitures provenant de BP, ABG » (les distributeurs détaillants), a pu, au cours de la crise, disposer d'un approvisionnement qui, quoique limité en raison notamment de la raréfaction généralisée des produits, l'a pourtant mise en mesure de surmonter les difficultés de la crise » (203). La Cour constate donc qu'il y avait des sources d'approvisionnement alternatives. Ce qui est quand même étonnant, c'est qu'elle l'a présenté sous l'angle de l'examen de l'abus (204). En tout cas la Cour n'a pas suivi l'avocat général Warnér, qui rejette l'existence d'une relation de dépendance à la suite d'une

(199) C.J., B.P., points de fait et de droit, p. 1517.

(200) Commission, ABG, p. 9.

(201) P. Pigassou, *Les oligopoles et le droit*, Ed. Techniques et économiques, Paris, 1984, pp. 98-91 ; Ch. Vajda, *l.c.*, p. 100.

(202) P. Eeckman, « Misbruik van machtspositie en concentratie in het communautaire recht », dans *Europees recht en praktijk*, éd. P. Eeckman, et G. Vrijdags, UIA, CED Samson, Bruxelles, 1979, p. 178 ; D. Hooreman, « La décision BP Nederland » de la commission des Communautés européennes et l'article 86 du traité de Rome », *Recueil Dalloz Sirey*, 1978, p. 115 ; A. Oser, *l.c.*, *Gazette du Palais*, 26 et 27 octobre 1977, p. 2 ; Dans les arguments des parties la discussion concerne la question de savoir si oui ou non une relation de dépendance verticale peut tomber sous le coup de l'article 86 du traité CEE. CJ, BP, points de fait et de droit, pp. 1517, 1520.

(203) CJ, BP, att. 42.

(204) *Ibid*, att. 18 et 43 ; Voir également M. Mok, *l.c.*, p. 658.

(196) M. Mok, note sous Commercial Solvents Company, *SEW* 1974, p. 542 ; M. Piriou, « Refus de vente et abus de position dominante : l'arrêt ICI et CSC du 6 mars 1974 », *CDE*, 1975, pp. 102-106 ; J. Benthil, « Control of the abuse of monopoly power in EEC business law », *CMLR*, 1975, p. 67 ; V. Korah, « Istituto Chemicoterapico Italiana SpA and Commercial Solvents Corporation v. Commission of the European Communities », *CMLR*, 1974, pp. 255-256. B. Dhayer, « L'application de l'article 86 du traité de Rome au refus d'approvisionnement », *JT*, 1974, p. 541 ; G. Marston, « The Commercial Solvents Case », *JWTL*, 1974, p. 678.

(197) Comme Commercial Solvents Company a prétendu, C.J., Points de fait et de droit, p. 232.

(198) C.J., Commercial Solvents, att. 20-22 et Commission, Zoja, 54 elle hésite quand même, C.J., points de fait et de droit, pp. 232 et 233 ; M.-P. Piriou, *l.c.*, p. 103. Il est sans importance de savoir s'il existe un marché distinct pour l'éthambutanol pour conclure à l'existence d'un marché distinct de produits de base à la production de ce produit.

situation de pénurie se produisant en dehors de la volonté des parties concernées (205).

La position dominante de Hugin peut également être établie d'une façon plus simple et plus nette du point de vue juridique en appliquant la théorie du partenaire obligatoire (206). D'abord pour « des raisons d'ordre commercial, toute production concurrente de pièces de rechange utilisables dans les caisses enregistreuses Hugin n'est pas concevable en pratique » (207). En outre la source alternative, consistant en l'achat et le démontage d'appareils d'occasion, est insuffisante (208). En d'autres termes Liptons et d'autres entreprises indépendantes qui s'occupent de l'entretien, de la location et de la remise en état d'appareils Hugin dépendent entièrement de Hugin pour les pièces de rechange de ses appareils. Hugin est donc leur partenaire obligatoire ! La Commission cite en plus la longue durée de la relation. « Liptons recevait ces pièces de rechange depuis plus de douze ans à l'époque où Hugin en a suspendu la fourniture » (209). Le fait même que Liptons ait survécu au refus de vente de Hugin, n'a pas beaucoup d'importance (210). Ce qui importe c'est à quel prix il a su se maintenir. En d'autres termes une alternative existante doit être supportable pour l'entreprise en question (211) (*Infra* 3).

De même pour Zoja : puisqu'au moment des faits, dans des conditions de compétitivité économique il n'est pas possible de recourir à des méthodes de fabrication industrielle de l'éthambutanol, basées sur l'emploi de matières premières différentes de celles sus-mentionnées, Commercial Solvents Corporation est le partenaire obligatoire de Zoja (212). En fait c'est ce monopole que la Cour et la Commission prennent en considération pour constituer la position dominante de Commercial Solvents Corporation, sans motiver particulièrement la délimitation du marché en cause. D'ailleurs elles constatent l'existence de la position dominante, avant d'aborder la question de la délimitation du marché en cause.

Cette théorie s'applique encore plus facilement dans les cas de monopoles légaux ou de fait. Dans l'affaire GMC la Cour ne délimite plus de marché en cause. « Cette

exclusivité légale, combinée avec la liberté, pour le constructeur ou le mandataire unique, de déterminer le prix de sa prestation entraîne ainsi la constitution d'une position dominante au sens de l'article 86 » (213). La Commission, qui a délimité un marché en cause, a néanmoins déterminé la position dominante en tant que dépendance économique (214), comme la Cour le fera dans l'affaire BL (215). Enfin dans l'affaire BT la Commission détermine la position dominante de BT en considérant qu'elle « jouit, au titre du Telecommunications Act de 1981, du monopole légal de la gestion des systèmes de télécommunication au Royaume-Uni et dans l'île de Man. British Telecommunications occupe dès lors une position dominante au Royaume-Uni » (216). Aucun marché en cause n'est délimité (217).

Il est à remarquer qu'il s'agit dans la plupart des affaires traitées ci-dessus de la dépendance économique d'un client. La dépendance inverse est beaucoup moins fréquente, ce qui n'empêche pas qu'elle peut également tomber sous le coup de l'article 86 (218).

## B) Du point de vue géographique

Une position dominante doit s'étendre au moins sur une partie substantielle du Marché commun (*Supra* Introduction). Ceci compte naturellement aussi pour les positions dominantes définies à partir de la dépendance économique.

Les institutions communautaires considèrent cette question sous l'angle de la délimitation du marché en cause. En effet, en ce qui concerne les affaires traitées dans cette partie la délimitation du marché en cause du point de vue géographique ne retient guère leur attention. Celle-ci fait partie ou bien de la constitution de la position dominante (ABG) (219), ou bien de l'examen de l'affectation du commerce intracommunautaire (Hugin) (220).

(213) C.J., GMC, att. 9 ; Ph. Delannay, « Réflexions sur la législation belge relative aux conditions requises des véhicules mis en circulation sur la voie publique au regard du droit communautaire et à propos de l'arrêt de la Cour de justice du 13 novembre 1975, affaire 26/75 », *JT*, 1977, pp. 338-339.

(214) Commission, GMC, p. 16 ; CJ, points de fait et de droit, p. 1372.

(215) CJ, BL, att. 9. La possibilité pour les importateurs professionnels de suivre une autre procédure est estimée insuffisante comme alternative équivalente à la procédure dont BL détient le monopole. Cette alternative ne peut donc mettre en échec la position de dépendance des importateurs ; Commission, BL, 14 qui ne parle pas d'une relation de dépendance, mais considère cependant cette alternative sous l'angle de la détermination de la position dominante.

(216) Commission, BT, p. 39.

(217) Comparez l'affaire BRT/Sabam et Fonior, CJ, 21 mars 1974, 127/73, *Rec.* 1974, p. 313 att. 5 : « Qu'il ressort de l'ordonnance de renvoi que le juge national, ayant constaté que l'entreprise en question détenait effectivement un quasi-monopole sur le territoire belge et occupait, dès lors, une position dominante dans une partie substantielle du Marché commun... » voir également Commission, GEMA, pp. 20-21. La position dominante de GEMA se pose en réalité sur le lien de dépendance des compositeurs, auteurs et éditeurs et des utilisateurs vis-à-vis de GEMA : comparez Commission GVL, p. 55.

(218) L'affaire GEMA concerne des relations de dépendance en amont et en aval, voire également l'affaire CICCE/Commission, CJ, 28 mars 1985, 298/83, *Rec.*, 1985, p. 1105.

(219) Commission, ABG, p. 9.

(220) CJ, Hugin, att. 15 et s.

(205) CJ, BP, Conclusions de l'avocat général, pp. 1538 et s..

(206) M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, pp. 289 et 346.

(207) CJ, Hugin, att. 9.

(208) *Ibid*, att. 9.

(209) Commission, Hugin, p. 32 ; invoqué à tort comme épreuve de l'existence d'un marché distinct de pièces de rechange, comparez, C.J., points de fait et de droit, 1978 ; voir également l'avocat général Reischl, pp. 1909-1910.

(210) Autrement F. Fishwick, *o.c.*, pp. 119-120.

(211) Voir également M. Glais et Ph. Laurent *o.c.*, p. 346 ; C. Baden Fuller, *o.c.*, pp. 426 et 427. Dans l'affaire A.B. Volvo c. Erik Veng UK (*Supra* note 196) l'avocat général propose à la Cour de répondre à la première question que « le fabricant occupe une position dominante au sens de l'article 86 du traité CEE en raison, à la fois, de ce droit exclusif « (de fabriquer les dites pièces de rechange) » et de l'impossibilité pour le consommateur de recourir à un produit de substitution ». Il n'est plus de question de marché en cause. A défaut de sources alternatives le fabricant de pièces de rechange de sa propre marque d'automobiles parvient à mettre le possesseur d'une telle voiture dans un état de dépendance.

(212) C.J., Commercial Solvents, att. 16 et Commission, Zoja, p. 54.



Cette question rejoint celle de la position dominante dans une relation verticale, et se résout plus facilement en termes de dépendance économique. La dépendance d'une entreprise vis-à-vis d'un opérateur économique implique qu'il n'existe pas par ailleurs de source alternative économiquement accessible à cette entreprise.

Il s'agit donc, comme dans le cas de la position dominante absolue, d'examiner l'interchangeabilité dans l'espace du produit ou du service pour lequel la dépendance économique existe. Et ce n'est que dans la zone où existe une interchangeabilité suffisante qu'il faut examiner l'existence ou l'absence de sources alternatives. Cette zone doit au moins constituer une partie substantielle du Marché commun pour que la position dominante puisse tomber sous le coup de l'article 86 du traité.

Ce n'est que dans l'affaire ABG que le territoire dans lequel il faut chercher des sources alternatives est délimité explicitement. Celui-ci s'étend sur le territoire des Pays-Bas, car il est économiquement impossible pour les clients de BP de s'approvisionner à l'étranger (221).

Dans les autres affaires la délimitation de cette zone ne se fait pas aussi explicitement.

Dans l'affaire Commercial Solvents Corporation le nitropropane et l'ambitunol sont des produits facilement transportables dans le monde entier. Dans le monde entier Commercial Solvents Corporation est le seul à fabriquer les produits concernés. Il dispose donc d'un monopole dans le monde et a fortiori dans le Marché commun (222).

La même conclusion ne peut pas être tirée du fait que Hugin est le seul à fabriquer ces propres pièces de rechange. Il faut examiner la zone dans laquelle les produits peuvent être commercialisés. La Cour constate à l'issue d'un tel examen qu'« elles ne sont pas de nature à constituer un objet commercial intéressant dans les échanges entre États membres » en raison de leur valeur insignifiante (223). En fait ce n'est que parce que Liptons ne pouvait plus s'approvisionner chez Hugin en Suède qu'il se dirigeait vers les succursales de Hugin à d'autres États membres. Il ne s'agit donc que d'un procédé exceptionnel qui n'a pas de sens du point de vue économique (224). Ceci fait que la position dominante ne peut pas se constituer sur le territoire entier du Marché commun. La Commission a donc prétendu à tort que Hugin « détient, avec ses filiales établies dans le Marché commun, une position dominante sur le Marché commun » et même dans le monde entier (225). Au contraire la position dominante n'a pas d'intérêt communautaire.

Pour les affaires de monopoles légaux ou quasi légaux cette zone ne concerne que la zone dans laquelle s'étend le champ d'action pour lequel le monopole est donné. Puisqu'il s'agit de monopoles nationaux, ce territoire est

limité au territoire de l'État où le monopole est organisé, bien que les activités concernées puissent se développer au-delà des frontières (226).

### 3. Appréciation de la théorie du partenaire obligatoire

La jurisprudence et surtout la pratique décisionnelle communautaires contiennent déjà les germes de l'application de la théorie du partenaire obligatoire pour l'établissement d'une position dominante dans des relations verticales (227).

En effet la délimitation d'un marché en cause dans les affaires traitées dans cette partie n'a aucune utilité. Cette opération et celle de l'établissement de la position dominante sont une seule et même opération.

La délimitation d'un marché en cause est donc complètement superflue et rend l'application de l'article 86 plus embrouillée pour les opérateurs économiques. L'application de la théorie du partenaire obligatoire serait une solution plus transparente, et améliorerait la sécurité juridique. Les opérateurs économiques doivent savoir qu'ils tombent dans le champ d'application de l'article 86 dès qu'ils se trouvent dans une position du partenaire obligatoire vis-à-vis de leurs clients ou de leurs fournisseurs.

Les autorités communautaires se sont inspirées de la pratique allemande pour établir une dépendance économique. La constatation de l'existence ou de l'absence d'une telle dépendance économique se fonde sur un examen des sources éventuelles alternatives et accessibles aux opérateurs dépendants pour le produit ou le service de l'opérateur dont la position dominante est en question. Cet examen doit se faire aussi bien du point de vue fonctionnel que du point de vue géographique. Il s'agit de découvrir les produits ou les services substituables au produit ou au service en question, comme d'ailleurs dans la délimitation du marché en cause. Toutefois il n'est plus nécessaire de s'interroger sur la représentativité et la réalité de la demande et du produit ou du service de référence.

La dépendance économique peut avoir des causes différentes. Les affaires étudiées nous donnent un aperçu exemplatif : une pénurie à la suite d'une crise temporaire (aff. BP), un monopole légal (aff. GMC, BL et BT) ou quasi légal (aff. GEMA et GVL), ou l'impossibilité économique de recourir à d'autres méthodes de fabrication (aff. Commercial Solvents et Hugin). Le caractère peu adaptable des équipements de l'opérateur dépendant peut être ajouté. La longue durée du lien de dépendance est un élément de renforcement de la dépendance (228).

Une dépendance pour cause d'assortiment était déjà à l'ordre du jour dans l'affaire Metro/Commission (229). Dans le cas d'espèce la Cour a repoussé l'existence d'une telle dépendance. Car la qualité et la notoriété du produit

(221) Commission, ABG, p. 9.

(222) Commission, Zoja, pp. 54-55.

(223) CJ, Hugin, att. 23.

(224) *Ibid*, att. 23.

(225) Commission, Hugin, p. 31 ; F. Fishwick, o.c. 118 qui soutient le point de vue de la Commission ; voir également Ph. Laurent, *I.c.*, *Gazette du Palais*, B. Bennett, T., « Article 86 : « Effect on trade between Member States » re-examined », *ELR*, 1979, pp. 294-298.

(226) CJ, BL, att., 7-9, GMC, att. 9 ; CJ, GVL, att. 44 ; Commission, BL, p. 14 ; Commission, GMC, p. 16 ; Commission, GVL, p. 55 ; Commission, BT, p. 39 ; Commission, GEMA, pp. 20-22.

(227) Comparez J. Megret, o.c., p. 66.

(228) M. Glais, *I.c.*, *RMC*, p. 206.

(229) CJ, 25 octobre 1977, 26/76, Metro/Commission, *Rec.*, 1977, p. 1875.

en cause n'était pas suffisamment forte pour que le producteur soit un partenaire obligatoire du distributeur (230).

Mais l'introduction de la notion de dépendance économique ne doit pas aboutir à une déviation de la finalité de l'article 86 du traité CEE, à savoir le maintien du jeu de la libre concurrence et de l'intégrité du Marché commun (*Supra* Introduction). L'article 86 ne doit jamais servir en premier lieu à la protection individuelle d'un opérateur économique.

La pratique communautaire ne donne pas lieu à s'inquiéter à cet égard. L'intervention des autorités communautaires contre le refus de vente de Hugin n'a pas pour premier but la protection de Liptons. Car la Commission ne lui a pas interdit de s'occuper du service après-vente de ses propres caisses enregistreuse, non plus d'essayer de chasser Liptons de ce secteur. Ce qui est reproché à Hugin c'est le fait de monopoliser le service après-vente de ses propres appareils à l'aide de sa position de monopole pour la production et la commercialisation des pièces de rechange de ses appareils. Il aurait dû faire appel au jeu de la libre concurrence (231).

C'est donc à tort que Commercial Solvents Corporation reproche à la Commission de l'obliger à maintenir Zoja comme producteur et commerçant concurrent (232).

Pour les mêmes raisons l'argument que de telles pratiques ne nuisent pas au consommateur se voit également écarté. Car le fait même d'un affaiblissement de la concurrence porte préjudice au consommateur (233).

Les opérateurs économiques ne peuvent opérer sur le marché qu'à travers le système de la libre concurrence. Ce n'est qu'au cas où la concurrence n'est pas considérée comme le système le plus efficace que des exceptions peuvent être admises par les autorités compétentes (234).

L'introduction de cette nouvelle notion ne doit pas non plus conduire à un flux d'affaires peu importantes devant les autorités communautaires. A cette fin il faut veiller qu'avant tout, à côté de l'affectation du commerce intra-communautaire, la dépendance couvre une partie substantielle du Marché commun. Ceci implique que le territoire sur lequel opèrent les entreprises s'étend sur une par-

tie substantielle du Marché commun. Des dépendances locales ne tombent pas par conséquent dans le champ d'application de l'article 86 CEE.

## Conclusion générale

L'article 86 du traité CEE interdit les abus de position dominante dans la mesure où ceux-ci portent préjudice au jeu de la libre concurrence et/ou à l'unité du Marché commun et ont une incidence communautaire. Cette disposition ne se prononce pas sur la conception de la position dominante. La Cour et la Commission en ont donné une interprétation large. Dès qu'une position de puissance est utilisée pour obtenir des avantages qu'on ne peut pas ou qu'on ne peut que plus difficilement obtenir à travers le jeu de la concurrence, elle peut tomber sous le coup de l'article 86 CEE. Non seulement les positions dominantes absolues mais aussi bien les positions dominantes relatives sont visées par cet article.

La Cour et la Commission ont choisi néanmoins d'apprécier chaque cas de position dominante par rapport à un certain marché en cause, soigneusement délimité, et principalement selon la méthode du bilan structurel. Cet attachement à la notion de marché en cause a fort compliqué la procédure d'application de l'article 86 CEE. La notion de marché en cause est en outre de ce fait compromise. Elle ne peut plus servir d'élément objectif dans l'établissement d'une position dominante et est devenue pour une partie la constatation même de la position dominante.

Pour rendre la procédure plus transparente, il nous paraît nécessaire d'abandonner l'attachement actuel au marché en cause dans la détermination de la position dominante. En ce qui concerne la position dominante absolue, une détermination individuelle dans chaque cas d'espèce nous semble mieux adaptée. En outre, si la délimitation d'un marché en cause peut avoir une certaine utilité, il faut toutefois éviter qu'elle soit le seul point de référence et la position dominante relative peut être définie plus facilement à l'aide de la théorie du partenaire obligatoire ou de la dépendance économique.

De cette façon on parviendra à une approche plus réaliste et plus efficace du phénomène de la puissance économique dans toutes ses manifestations. Les abus de la puissance d'achat par exemple, difficilement décelables par la méthode classique, peuvent être plus efficacement contrecarrés à l'aide de la théorie de la dépendance économique ou du partenaire obligatoire (235).

Enfin, le concept même du marché en cause aura une signification plus conforme à la réalité économique et de ce fait plus objective et donc plus sûre.

(230) *Ibid*, att. 17 ; voir également l'affaire Chiquita, *Supra* partie I, 1, A (1).

(231) CJ, Hugin, att. 11 ; voir également CJ, Commercial Solvents, att. 25 ; CJ, GMC, att. 32 ; Commission, ABG, 9-12 ; Commission, Hugin, pp. 30-33 ; Commission, GMC, p. 17.

(232) CJ, Commercial Solvents, points de fait et de droit, p. 237.

(233) V. Korah, *I.c.*, CMLR, 1974, p. 256 et *I.c.*, CMLR, 1980, p. 403 ; B. Dhaeyer, *I.c.*, JT, 1974, p. 546 ; P. Sutherland, *I.c.*, p. 11.

(234) M. Glais et Ph. Laurent, *o.c.*, p. 353 ; J. Temple Lang, *I.c.*, p. 163 ; M. Glais, *I.c.*, RMC pp. 204-205 ; P. Kapteyn, et P. Verloren Van Themaat, *o.c.* p. 365.

(235) M. Glais, *I.c.*, RMC p. 206.



# DES PRÊTS DE LA BEI POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET LA RECHERCHE

Philippe TABARY

*Division Information de la BEI*

Aux termes de ses statuts, qui forment un protocole annexé au traité de Rome, la Banque européenne d'investissement (BEI) ne peut financer que des projets qui contribuent à l'accroissement de la productivité économique en général et favorisent la réalisation du marché commun. En pratique, cela signifie que la BEI intervient essentiellement dans le secteur de la production ainsi que pour des infrastructures directement ou indirectement productives, à l'exclusion d'équipements tels que ceux relevant du sport, des loisirs, de la santé ou du logement (1).

Une telle orientation exclut également *a priori* des interventions dans le secteur de l'éducation en général ; la BEI ne finance donc pas d'écoles primaires ou secondaires. Toutefois, les besoins accrus de qualification et le recours toujours plus marqué à des technologies de pointe et à des procédés de fabrication sophistiqués ont fait de la formation des hommes une priorité pour l'économie européenne. Dans ces conditions, la BEI, soucieuse de contribuer à promouvoir la compétitivité des entreprises communautaires, a étendu le champ de ses interventions au secteur de la formation professionnelle. Bien entendu, la Banque européenne n'ayant pas une approche sectorielle mais économique dans ses interventions, de tels projets ne peuvent bénéficier de concours que pour autant qu'ils répondent par ailleurs à l'un ou l'autre des objectifs prioritaires poursuivis. En pratique, les investissements financés à ce jour étaient éligibles soit au titre de leur impact sur le développement régional, qui est la mission principale de la BEI, soit au titre de la conversion ou de la modernisation industrielle, soit au titre des technologies de pointe, soit à plusieurs titres à la fois. De fait, plus de 100 millions d'ECU ont été consentis pour la formation professionnelle ces dernières années, pour l'essentiel en faveur d'équipements en Irlande, en Grèce et en Italie.

Pour bénéficier d'un financement, les projets relevant de la formation professionnelle doivent avoir une finalité économique clairement établie, par exemple faciliter l'intégration sur le marché du travail de jeunes sortant du système scolaire, ou de travailleurs en quête d'emplois et ayant besoin d'une spécialisation ou d'un recyclage. Bien entendu, ces projets doivent par ailleurs répondre aux critères et conditions habituels d'intervention ; l'instruction menée par les services de la Banque permet de s'assurer de ces divers aspects : coût total, plan de financement, rationalité économique, adaptation aux besoins, impact régional et conformité avec les objectifs communautaires etc. Si les projets financés l'ont été le plus souvent en raison de leur contribution au développement régional, il est également prévu la possibilité de financements, sans critère géographique restrictif cette fois, pour des projets portant sur certains types d'enseignement technique ou universitaire lorsque de graves insuffisances dans ce domaine entravent le développement des activités productives, ou freinent la compétitivité des entreprises, et dès lors que les investissements considérés contribuent directement ou indirectement à promouvoir le développement économique.

(1) Toutefois, lorsque de tels projets s'insèrent dans le cadre d'investissements plus généraux éligibles à son intervention, la BEI peut, sous certaines conditions, les financer : elle a ainsi aidé, par exemple, à l'aménagement de terrains de golf dans le cadre de concours pour la réalisation de complexes touristiques.

Le concours de la BEI peut porter sur les immobilisations fixes, qu'il s'agisse de la construction des centres de formation ou de leur équipement ; elle ne peut couvrir les dépenses de fonctionnement.

Parmi les investissements déjà financés, on peut citer la construction ou l'extension de bâtiments et l'amélioration des installations dans des instituts d'enseignement supérieur à Dublin, Tralee et Cork en vue de la formation d'ingénieurs, de techniciens et autres spécialistes, notamment orientés vers la recherche en électronique. En Irlande toujours, 46 centres de formation aux métiers industriels et agricoles ont également bénéficié de prêts ; situés dans l'ensemble du pays, ils ont accru la capacité d'accueil de 40 % pour la formation industrielle et de plus d'un tiers pour les centres agricoles, où l'enseignement portait non seulement sur le plan technique, mais aussi sur la gestion.

A l'Aquila, dans les Abruzzes, a été financé un centre de formation pour techniciens des télécommunications et, à l'université de Viterbo (Latium), l'extension des laboratoires de recherche de la faculté d'agronomie, qui rayonne pour l'essentiel sur une partie du Mezzogiorno, ainsi que vers les pays en voie de développement, en liaison avec la FAO (Food and Agriculture Organisation) : les investissements financés portaient notamment sur des équipements de recherche en microbiologie, biochimie et bio-engineering.

En Grèce, la BEI a financé des instituts de technologie et des lycées techniques au Pirée, à Kavala, à Salonique tout comme l'acquisition d'équipements de laboratoire ou des travaux d'extension dans une vingtaine d'établissements, dans l'objectif de promouvoir le niveau de développement économique et technologique du pays et d'adapter l'enseignement technique aux besoins actuels et potentiels des entreprises.

De tels équipements contribuent, on le constate, à améliorer l'environnement des entreprises et à stimuler les conditions de leur activité, notamment en leur donnant les moyens en hommes d'accroître leur productivité. En ce sens, et plus encore si l'on considère leur localisation géo-

graphique, ils répondent bien à l'objectif général confié à la BEI par le Traité de Rome : aider au développement équilibré de la Communauté.

Un autre domaine connexe au secteur de la production et normalement non couvert par les interventions de la Banque a également bénéficié de prêts ces dernières années : la recherche et le développement de produits et de procédés. Ici, encore, la BEI ne finance pas des projets de caractère général, ou de la recherche pure, mais des travaux étroitement liés à l'industrie ou à d'autres activités productives. Elle a accordé dans ce but près de 50 millions d'ECU au cours des derniers exercices. Ce fut notamment le cas de centres de recherche et de développement pour les télécommunications et l'électronique à Turin, ou pour les activités halieutiques au Danemark, ainsi que pour la modernisation et l'extension de laboratoires de recherches sur les médicaments et pour la mise au point d'équipements à usage diagnostique et thérapeutique dans un institut de recherches et de thérapie du cancer à Milan, ou encore pour des laboratoires à Catane et Milan spécialisés dans la physique nucléaire, la supraconductivité et la cryogénie et ayant des applications dans les domaines industriel et médical.

Dans le domaine de la recherche, la BEI a également financé des investissements de petite et moyenne dimension, en particulier des projets des PME, dans le cadre de prêts globaux (lignes de crédit) à des banques ou institutions de financement intermédiaires, en particulier dans le Mezzogiorno. Des laboratoires de biologie marine, des centres d'expérimentation métallurgique, des installations à usage géophysique ou hydro-géotechnique ont notamment bénéficié de crédits. Ces concours, qu'ils aient été consentis directement ou dans le cadre de prêts globaux, ont contribué à la bonne préparation et à la réalisation, dans de meilleures conditions de succès, d'investissements répondant aux objectifs économiques de la Communauté. Dans des domaines très spécifiques, ils ont aidé, comme tous les projets financés par la BEI, à mettre le dynamisme des investisseurs au service des priorités européennes...



# MADÈRE, AÇORES ET CANARIES : CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES DE LEUR INSERTION DANS LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES\*

João A. COSTA de SOUSA

*Licencié en sciences économiques appliquées,  
en économie européenne, assistant parlementaire PE*

Dans une Communauté élargie où les gens ne savent pas exactement quelles sont les îles qui en font partie, il est urgent qu'on prenne conscience de ce qui se passe dans ces régions éloignées du centre de l'Europe. Parfois, nous avons tendance à croire que le bien-être dont nous bénéficions est identique partout, par un processus comode de simplification de la réalité.

Les gens sont peu sensibles à la situation dans laquelle vivent certaines minorités. Or, Madère, les Açores et les Canaries font partie de la Communauté au même titre que Bruxelles, mais leurs problèmes requièrent une thérapie différente et spécifique.

En fait, ces îles portugaises et espagnoles, en retard de développement souffrent de certains handicaps communs tels que l'éloignement par rapport au continent européen, une faible dimension de leur territoire, une économie peu diversifiée et une insuffisance des investissements.

Entre elles, et par rapport à la Communauté, ces îles présentent aussi leurs propres spécificités :

- différences de statuts dans le cadre de l'adhésion (le cas des Canaries où les dispositions du Traité CEE ne s'y appliquent pas intégralement) ;

- différences en termes de densité de population, de revenus et aussi de l'emploi ;

- différences d'ordre écologique (notamment aux Açores où l'activité sismique est très fréquente et aux Canaries où la pénurie d'eau est quasi totale dans certaines îles).

Tout cela explique leur retard de développement, et leurs difficultés d'insertion dans la Communauté européenne.

L'adhésion du Portugal et de l'Espagne étant intervenue il y a peu de temps (3 ans), il est peut-être trop tôt pour exprimer des conclusions sur l'impact de l'action communautaire sur Madère, les Açores et les Canaries. Nous allons le faire avec toutes les réserves qui s'imposent, après avoir examiné la situation socio-économique de chaque région.

Pour terminer, nous donnons un aperçu des politiques de développement régional au Portugal et en Espagne, leur évolution et leur adaptation à la politique régionale communautaire.

## Madère

La région autonome de Madère englobe tout l'archipel de Madère, c'est-à-dire, les deux îles habitées — Madère et Porto Santo — et les deux restantes non habitées, Desertas et Selvagens. Située à 900 km de la côte portugaise, la région couvre une superficie totale de 796 km<sup>2</sup> avec une population de 272 000 habitants, soit une densité de 342 hab/km<sup>2</sup>.

La région souffre de certains handicaps spécifiques représentés par l'insularité et la situation périphérique par rapport au continent européen, par un relief difficile et par le caractère limité du marché local.

L'analyse des structures économiques de Madère révèle les faits suivants :

- le taux de chômage de 7,5 % n'est pas très élevé, mais cache l'existence d'un sous-emploi non négligeable surtout dans l'agriculture et l'artisanat ;

(\*) Manuscrit terminé en novembre 1988.



— le PIB/hab. a été en 1980 de 1 029 ECU, soit la moitié de la moyenne portugaise et à peine 15 % de la moyenne communautaire ;

— la structure de la production et de l'emploi montre :

- dans le secteur primaire (21 % du PIB ; 22 % de l'emploi), la prédominance d'une agriculture de subsistance, caractérisée par la grande fragmentation de la propriété, faible mécanisation et insuffisance des circuits d'écoulement de la production. Les productions principales sont les bananes, pommes de terre, vin, œufs et volailles. L'activité de la pêche est faible (1 % du PIB) et reste en dessous de ses possibilités réelles ;

- dans le secteur secondaire (23 % du PIB ; 35 % de l'emploi), il faut souligner la prédominance d'activités artisanales — broderie, tapisserie et vannerie — à forte intensité de main d'œuvre et de faible productivité ;

- dans le secteur tertiaire (56 % du PIB ; 43 % de l'emploi), le tourisme est prédominant (25 % du PIB) et constitue le plus fort levier du progrès économique de la région avec des possibilités de développement.

— La faiblesse de la structure économique de Madère est responsable des déséquilibres de sa balance commerciale qui est fort déficitaire (taux de couverture des importations par les exportations inférieur à 28 %). Madère importe pratiquement tous les biens de consommation et d'équipement et n'exporte que des bananes, des articles de broderie et de vannerie, et du vin de Madère.

## Les Açores

La région autonome des Açores englobe neuf îles assez dispersées et situées à 1 500 km de la côte portugaise. Elle s'étend sur une superficie totale de 2 333 km<sup>2</sup> avec une population de 252 000 habitants, soit une densité de l'ordre de 108 hab/km<sup>2</sup>.

Les Açores souffrent des mêmes handicaps que Madère aggravés par l'éloignement supérieur, la grande dispersion des îles et aussi les désavantages d'ordre sismique.

L'analyse des structures économiques aux Açores relève les faits suivants :

- le taux de chômage de 5,5 % est faible, dû principalement à l'émigration constante de nombreux éléments de la population active et aussi par l'existence des phénomènes de sous-emploi ;

- le PIB/habitant a été en 1984 de 1 444 ECU, soit 57 % de la moyenne portugaise et à peine 15 % de la moyenne communautaire ;

- la structure des secteurs de l'économie montre la participation importante du secteur primaire (31 % du PIB, 29 % de l'emploi) au PIB et à l'emploi total. L'élevage de bovins est l'activité la plus dynamique de l'économie açorienne. L'activité de la pêche (2 % du PIB) est supérieure à celle de Madère, mais reste bien en-dessous de ses possibilités. Dans le secteur secondaire (24 % du PIB ; 28 % de l'emploi), il faut souligner la faible dimension des entreprises et les coûts énergétiques élevés. La production industrielle est peu diversifiée et axée principalement sur les denrées alimentaires (produits laitiers, conserves de poisson) et le tabac. Dans le secteur tertiaire (45 % du PIB ; 43 % de l'emploi), il faut remarquer l'importance

appréciable des services publics et sociaux (7 % du PIB) face au commerce et au tourisme qui ne représentent que 6 % du PIB ;

- la faiblesse de la structure économique est de nouveau responsable des balances commerciales déficitaires. Mais les Açores se portent mieux que Madère et les Canaries en matière de déficit commerciale avec l'extérieur (taux de couverture de 54 % en 1985).

Les Programmes de Développement Régionaux (PDR) de Madère et des Açores transmis en 1985 à la Commission des Communautés Européennes, visent pratiquement le développement de tous les secteurs économiques. Celui des Açores met en évidence surtout le développement de l'activité touristique — inexistante pratiquement à l'heure actuelle.

## Les Canaries

La Communauté autonome des Canaries, composée de sept îles est située à 1 050 km de l'Espagne péninsulaire. Avec une superficie de 7 242 km<sup>2</sup> et une population totale de 1,6 million d'habitants, soit une densité de 221 hab/km<sup>2</sup>, elle est de loin la plus grande région étudiée.

Les Canaries souffrent des mêmes handicaps que les précédentes, c'est à dire l'insularité et l'éloignement par rapport à l'Europe. On peut encore ajouter le climat aride et surtout la pénurie d'eau dans certaines îles.

L'indice synthétique, calculé récemment par la Commission des Communautés Européennes situe les Canaries à la 5<sup>e</sup> place (indice de 46,1) sur les 160 régions européennes analysées.

L'analyse des structures économiques des Canaries relève les caractéristiques suivantes :

- le taux de chômage de 27 % est très élevé et bien au-dessus de la moyenne communautaire (EUR 12 = 11 %) ;

- le PIB par habitant a été en 1986 de 4 505 ECU, c'est-à-dire 75 % de la moyenne nationale, mais encore loin (41 %) de la moyenne communautaire. Il est néanmoins supérieur à celui des deux régions décrites précédemment ;

- la structure de la production et de l'emploi montre un poids excessif des services (75 % du PIB et 64 % de l'emploi) et une nette faiblesse des activités industrielles (19 % du PIB ; 20 % de l'emploi) et agricoles (6 % du PIB ; 16 % de l'emploi).

L'agriculture de faible productivité est peu diversifiée et axée seulement sur les cultures de bananes, légumes et pommes de terre. L'activité de la pêche est encore sous-exploitée.

En ce qui concerne le secteur secondaire, on peut citer l'industrie du tabac, des conserves de poisson et la construction de bâtiments comme étant les plus significatives.

Parmi les services, il faut remarquer le tourisme (60 % du PIB), comme étant l'activité économique la plus importante suivie par le commerce.

- la balance commerciale est largement déficitaire et le taux de couverture des importations par les exportations ne dépasse pas les 26 %.



En vertu de l'Acte d'Adhésion, les dispositions du Traité CEE ne s'appliquent pas intégralement aux Canaries. En fait, les Canaries ne font pas partie du territoire douanier de la Communauté, la libre circulation de marchandises ne s'y applique pas, ni les politiques commerciales et agricoles communes. Cette dernière, en ce qui concerne le volet prix et marchés, uniquement. Cette région n'est pas soumise non plus au régime de la TVA.

Ce statut particulier d'adhésion entraîne des difficultés aux exportations canariennes de produits agricoles vers la Communauté. Ces dernières sont soumises à des restrictions quantitatives (quotas) et à l'application des prix de référence. En fait, les exportateurs canariens subissent un préjudice en raison des accords existants entre la Communauté et certains pays (surtout les ACP).

Le Programme de Développement Régional (PDR) pour les Canaries transmis en 1985 à la Commission met en évidence, entre autres, l'importance :

- d'une diversification et de la modernisation de la flotte de pêche ;
- d'une augmentation et rationalisation des ressources hydrauliques ;
- de l'encouragement de l'artisanat et des industries de technologie avancée ;
- du développement des infrastructures des transports et communications.

## Conséquences de l'adhésion aux communautés européennes dans ces trois régions

### Au niveau agricole

Afin de moderniser et développer le secteur agricole dans ces régions, il est impératif de réussir les réformes structurelles qui s'imposent. Pour combler le retard qui les sépare des autres agricultures européennes, ces régions disposent d'une période de transition et des aides financières de la composante socio-structurelle de la PAC.

Au contraire de ce qui s'est passé lors des précédents élargissements de la Communauté, l'adhésion de l'Espagne et du Portugal pose un problème délicat au niveau des prix agricoles. En fait, les prix fixés en Espagne et surtout au Portugal sont pour la plupart supérieurs aux prix communautaires. Un rapprochement des prix entraîne une baisse des revenus des agriculteurs avec toutes les conséquences négatives que cela comporte.

En ce qui concerne la culture de bananes à Madère, très importante pour l'économie régionale, on assistera bientôt à la disparition de celle-ci ; victime de la concurrence des États ACP et autres d'Amérique Centrale.

Les Açores, avec un secteur primaire très important (31 % du PIB), et une industrie de produits laitiers prépondérante, sont très sensibles à la réforme de la PAC.

Seule une augmentation substantielle de la productivité dans le secteur agricole pourra contrebalancer les effets négatifs de la composante prix et marchés de la PAC dans ces régions insulaires portugaises.

Le statut particulier de l'adhésion des Canaries aux Communautés européennes a résulté dans la non appli-

cation de la composante prix et marchés de la PAC dans cette région. Les exportations canariennes de produits agricoles vers la Communauté sont donc soumises aux mêmes contingents tarifaires que les pays tiers. Ces entraves inutiles, (car il est peu probable que l'agriculture canarienne puisse concurrencer l'agriculture des États membres) découragent les investisseurs canariens et constituent un grave obstacle au développement de l'archipel.

### Au niveau industriel

Les économies régionales portugaises (Madère et Açores), très protectionnistes, devront s'adapter progressivement à l'économie de marché ouvert de l'Europe avec la liberté de circulation des biens, et des facteurs de production et, en particulier, aux contraintes d'efficacité économique et de spécialisation des productions en fonction de la demande européenne et internationale.

Les deux premières années 1986 et 1987 ont associé au fait de l'adhésion des circonstances particulièrement favorables de la conjoncture économique nationale et internationale. Cela a été le cas de la chute des prix pétroliers, de la diminution des taux d'intérêts et de la reprise des demandes internes et de l'investissement. Il est donc difficile d'isoler les « effets purs » de l'intégration sur les activités industrielles dans ces régions.

On peut, néanmoins, observer certains changements qui pourront se prolonger :

- une augmentation des échanges avec la Communauté ;
- une augmentation de l'investissement espagnol au Portugal ;
- le recours aux mesures de sauvegarde, ce qui démontre la faiblesse de certains secteurs industriels ;
- le maintien du cadre de spécialisation de l'industrie où les productions « labour intensives » renforcent leurs positions respectives (textile, habillement, chaussures).

Par contre, les effets de réductions des tarifs douaniers à l'importation au Portugal ont été insignifiants — les exemptions avant l'adhésion étaient fréquentes.

Dans les deux régions portugaises étudiées — Madère et les Açores — le secteur industriel est peu important et on peut parler d'artisanat au lieu d'industrie.

A Madère, il s'agit d'articles de broderie, tapisserie et vannerie soumis à la concurrence de produits similaires en provenance des Pays de l'Est et de la Chine qui rentrent librement dans la Communauté. Le Gouvernement Régional a déjà demandé à la Commission la mise en place de restrictions aux importations en provenance de pays tiers.

Aux Açores, il s'agit des conserves de poisson et des produits laitiers, ces derniers sensibles à la réforme de la PAC.

Aux Canaries, le secteur industriel est aussi faible et les activités dominantes sont celles du tabac et des conserves de poisson. Les échanges de ces dernières avec la Communauté sont soumises à la réduction progressive des tarifs douaniers, au respect des prix de référence et aux restrictions quantitatives (sardines). Toutes ces entraves aux échanges créent l'incertitude dans l'agriculture et dans l'industrie canarienne et sont en train de paralyser le développement et la modernisation de celles-ci au profit du tourisme déjà hyperdéveloppé et qui entraîne une détérioration de l'environnement.

### **Les interventions des fonds structurels et des instruments financiers communautaires**

L'usage dans ces régions défavorisées des diverses ressources communautaires est encore modéré. Il est nécessaire de développer une politique d'information dans ces régions, faisant connaître la Communauté et sa solidarité à leurs efforts de développement économique et social.

Le FEDER et la BEI ont surtout participé au financement d'infrastructures publiques et on peut regretter que les investissements productifs en vue de créer et de maintenir des emplois durables soient pratiquement inexistantes.

Les projets présentés au FSE ont subi des réductions linéaires importantes en fonction des crédits disponibles, ce qui est incompréhensible pour les populations locales.

Dans le cadre du FEOGA-Orientation, ces régions ont aussi bénéficié des ressources communautaires avec de légères exceptions pour les îles Canaries concernant la pêche.

Il faut espérer que la récente réforme des fonds structurels avec ses interventions accrues puissent engendrer des effets multiplicateurs et cumulatifs des revenus et de la croissance économique dans ces régions défavorisées et prioritaires, et que celles-ci puissent en 1992 combler le retard et l'écart qui les séparent des régions riches de l'Europe communautaire.

## **Les politiques de développement régional**

### **Au Portugal**

Le Portugal est divisé en 7 régions, cinq sont des régions de programme au Portugal continental, et deux sont les régions autonomes de Madère et des Açores.

Les mesures d'encouragement à l'investissement créées au Portugal en 1980 et en 1983 (SIII) n'ont pas atteint les objectifs fixés de décentralisation de l'investissement productif, et on a assisté plutôt à une concentration plus forte de celui-ci dans les régions littorales du Portugal continental déjà favorisées comme Lisbonne et Porto.

Les systèmes d'encouragement à l'investissement créés en 1986 (SIBR, SIFIT, SIPE) qui s'adressent aux industries extractives, manufacturières, au tourisme et aux PME, constituent une nouveauté, car ils prennent la forme de subventions en capital non remboursables avec l'objectif explicite d'atténuer les déséquilibres régionaux.

### **En Espagne**

L'Espagne est divisée en 17 communautés autonomes. L'aide régionale aux investissements est accordée aux projets industriels localisés dans les grandes zones d'expansion industrielle ou dans les régions à industrialiser en priorité. L'aide est fonction du rapport entre le nombre d'emplois créés et l'investissement.

La nouvelle loi espagnole sur la politique de développement régional prévoit 3 types d'aides régionales :

- subventions en capital ;
- octroi de crédits bonifiés ;
- réductions de cotisations de la sécurité sociale.

Ces politiques de développement régional au Portugal et en Espagne ont été adaptées aux critères communautaires et à la situation créée par le transfert aux gouvernements régionaux des compétences dans le domaine du développement économique régional.

La Commission des Communautés Européennes vient d'approuver un programme national d'intérêt communautaire (PNIC) pour les Açores axé sur le développement du tourisme.

La Commission devra aussi se prononcer bientôt sur l'OID — Opération Intégrée de Développement — de l'île Gomera aux Canaries.

En ce qui concerne l'OID pour Madère, elle est actuellement à l'étude.



# LES GROUPES D'INTÉRÊT DE L'EUROPE DU SUD ET LEUR INSERTION DANS LA CE \*

Dusan SIDJANSKI

Professeur de science politique à l'Université et à  
l'Institut universitaire d'études européennes, Genève

Depuis leur retour au pluralisme démocratique, les trois pays de l'Europe du Sud devenus membres de la CE, la Grèce en 1980 et l'Espagne et le Portugal en 1986, se sont rapprochés du modèle des démocraties occidentales et de la CE. A l'image du pluralisme de ses membres, la CE se caractérise par l'existence de multiples organisations et centres de décision. Ce pluralisme est à la fois politique, confirmé par la présence de plusieurs partis politiques et des élections libres, et socio-économique, symbolisé par l'existence d'une multiplicité de groupes qui reflètent la diversité des activités, des intérêts et des valeurs. Certes, la CE n'a pas encore la solidité et ni la capacité des structures socio-politiques des États membres. Cependant, bien qu'en pleine formation, elle porte, du moins potentiellement, les principales marques d'une communauté politique naissante. En effet, sa vocation politique s'inscrit dans sa structure qui reproduit de manière embryonnaire les principales formes d'un système de gouvernement démocratique : le pouvoir actif, à la fois législatif et exécutif, est incarné par le tandem Commission-Conseil et par la « coopération » Conseil-Parlement européen assisté du Comité économique et social et de divers organes consultatifs, et soumis au contrôle juridictionnel de la Cour de Justice et — il s'agit de la Commission — au contrôle démocratique du Parlement européen. Elle se confirme par son évolution : création du Conseil européen réunissant les plus hauts responsables politiques et élections du Parlement européen lui assurant un fondement démocratique direct (1) et le rôle croissant du PE en matière budgétaire et législative.

Cette Communauté, dotée de pouvoirs de nature politique mais limités, à contenu principalement économique, régit une sphère de comportement des États membres, mais aussi de groupes et d'individus. De fait, ce pouvoir européen naissant présente entre autres un trait original : sa capacité de prendre des décisions qui obligent tant les États membres que les groupes, entreprises et personnes. En affectant directement les intérêts des acteurs socio-économiques, la CE a provoqué un vaste mouvement de regroupement, en particulier des intérêts déjà organisés au plan national. De ce fait, il s'est formé un réseau étendu de groupes d'intérêt au niveau communautaire et autour des principaux centres de décision de la CE. Certes, ces groupements européens, au nombre d'environ 500, n'ont pas la structure ni la capacité comparables à leurs homologues nationaux, mais de toute évidence, ils sont mieux organisés et plus efficaces que les associations internationales du même type. Leurs actions, à la fois plus intenses et plus contrôlées, correspondent principalement aux domaines dans lesquels la CE prend des décisions et formule des politiques communes (2). Sous un autre angle, ce réseau de groupements européens, leurs structures, ainsi que le rassemblement de leurs dirigeants et de leurs membres, sont autant d'indicateurs de la portée réelle du pouvoir communautaire et de l'intensité de l'intégration socio-économique dans la CE.

L'entrée en vigueur de l'Acte unique européen au 1<sup>er</sup> juillet 1987 a donné une forte impulsion aux activités communautaires auxquelles les groupes d'intérêt sont activement associés. On peut dès lors supposer que les grou-

(\*) Rapport présenté lors du XIV<sup>e</sup> Congrès mondial de l'Association internationale science politique, 28 août-1<sup>er</sup> septembre 1988 — Washington DC. Ce rapport de synthèse reproduit les résultats des recherches sur *Les partis politiques et groupes d'intérêt dans leur relation avec les formations et groupes européens* effectuées sous ma direction et grâce à l'aide de la Fondation Volkswagenwerk. Il se fonde sur les rapports suivants qui ont été présentés au colloque sur « L'intégration de l'Europe du Sud dans la Communauté européenne », Faculté des sciences politiques, université d'Istanbul, 12-13 novembre 1987 : Carlos Garcia, *Les groupes socio-professionnels espagnols et la Communauté européenne*, université de Genève, octobre 1987 ; Anna Melich, *Problématique centre-périphérie en Espagne : intégration à la CE des groupes dont le siège est à la périphérie*, université de Genève, octobre 1987 ; Maximos Aligisakis, Ioannis Papadopoulos, avec la collaboration de Marianna Cossina, *L'insertion des groupes d'intérêt grecs dans la Communauté européenne : la perception des élites socio-économiques en tant qu'indicateur d'intégration*, université de Genève, octobre 1987 ; Guilhermina Marques, *Aspects de l'intégration des groupes d'intérêt portugais au niveau européen*, université de Genève, mars 1988 ; Ural Ayberk, Emre Boduroglu, *Les groupes d'intérêt turcs face à la Communauté européenne*, université de Genève, octobre 1987.

(1) Dusan Sidjanski, *Europe élections : de la démocratie européenne*, Paris, Stanké, 1979.

(2) Jean Meynaud et Dusan Sidjanski, *Les groupes de pression dans la Communauté européenne 1958-1968*, Bruxelles, Editions de l'Institut de sociologie, 1971.

pes d'intérêt verront leurs structures et leurs fonctions renforcées en raison même du parachèvement de l'espace européen sans frontières intérieures et du développement des politiques communes et de l'action des fonds structurels.

Le développement des groupes d'intérêt européen correspond à un souci d'information, de représentation et de défense de milieux socio-économiques déterminés. Ce dernier mobile intervient normalement plus tard que le souci de promotion, en général quand la réalisation du projet d'union est assez avancé pour qu'apparaisse un nouveau centre ou un échelon supplémentaire de gestion et de décision : la naissance du pouvoir européen communautaire (institutionnel) a pour corollaire l'éclosion des groupes à activités parallèles. La formation des groupes au niveau européen répond en une large mesure à une nécessité : si la CE s'occupe d'instituer une politique agricole commune, les paysans ne peuvent pas ne pas se grouper pour en suivre l'élaboration et tenter d'en infléchir l'orientation.

Après une première vague provoquée par l'OECE, une seconde vague intervient avec l'entrée en vigueur de la CECA (1953) : organisations professionnelles européennes dont le champ d'action est limité cette fois à Six et à ces deux secteurs. Les objectifs de l'activité communautaire et les problèmes qui s'y rapportent ayant plus d'importance que ce n'était le cas sous l'OECE pour les groupes intéressés, ceux-ci tendront à se doter d'une manière ou d'une autre de structures plus solides.

Mais la mise en place des organes de la CEE (1958) suscitera bientôt une troisième vague, de bien plus grande ampleur que la précédente. Ce mouvement de rassemblement professionnel au niveau communautaire est ouvertement encouragé par les membres de la Commission (en particulier S. Mansholt au titre des produits et industries agricoles).

Le démarrage est lent jusqu'en 1957 : la CECA, limitée à deux secteurs n'a suscité que la création d'une quinzaine de groupes jusqu'à la signature des traités de Rome en mars 1957. Dès lors, la croissance va s'accélérer : 12 en 1957, puis 46 en 1958, pour atteindre le maximum avec 71 en 1959. A partir de ce moment, la courbe est décroissante : 43 en 1960, 25 en 1961, 21 en 1962 et 18 en 1963. Entre 1957 et 1963, la croissance moyenne est de 34 groupes par an, soit un total de 236 ; en revanche, seuls 11 groupes sont institués en 1964 et la moyenne de 1964 à 1975 n'est que d'environ 10 groupes par an et un total de 105 groupes ; le rythme est semblable pour la période 1975-1985 avec une moyenne proche de 10 et un total de 108.

Ces changements de rythme de création s'expliquent par le fait que les 241 groupes qui peuplent la Communauté avant 1964 couvrent déjà l'essentiel des activités professionnelles que la formation de 105 jusqu'en 1975 vient compléter graduellement. Dans le secteur agricole, les 24 groupes mis en place jusqu'en 1967 répondent aux besoins effectifs de ce secteur moins diversifié quant aux produits et activités. En revanche, l'industrie et les services continuent à développer, bien qu'à un rythme plus modéré, leurs réseaux d'organisations professionnelles (3).

(3) Dusan Sidjanski et Ural Ayberk, « Bilan des groupes et du processus de décision dans la Communauté européenne des Six », *Res Publica*, n° 1, 1974 et « Le nouveau visage des groupes d'intérêt communautaires », *Revue d'intégration européenne*, n° 2 et 3, 1987.

Insertion des groupes d'intérêt de l'Europe du Sud dans les groupes communautaires

	Adhésion	1970	1975	1980	1986
GR	(1980)	—	2	66	154
Esp.	(1986)	—	5	167	189
Port.	(1986)	—	—	85	113
Total des groupes d'intérêt communautaires		308	346	431	515

Les groupes d'intérêt grecs s'intègrent très lentement et d'une façon inappropriée. Si nous comparons cette situation avec celle des groupes portugais et espagnols, nous remarquons que les groupes d'intérêt de ces pays ont établi des relations organiques et substantielles avec les groupes d'intérêt communautaires ; de plus, leur taux de représentation est plus élevé que celui des groupes grecs. Comment expliquer ce décalage ? Les groupes grecs manquent-ils de cadres ou de moyens suffisants pour assurer leur présence au niveau européen ? Le coût, la distance ou la langue forment-ils des obstacles à leur participation au sein des groupes européens ? Ou bien, tout simplement, les groupes grecs sont-ils moins nombreux, moins bien structurés et plus introvertis que ceux des deux autres pays de l'Europe du Sud ? Ou bien, malgré l'adhésion antérieure de la Grèce, les dirigeants des groupes ont mis dans l'ensemble plus longtemps à percevoir l'utilité de leur participation au niveau européen : en effet, en 1986, leur participation devient avec 154 cas plus importante que celle du Portugal.

Les groupes des nouveaux membres de la Communauté européenne suivent presque le même cheminement que celui des groupes d'intérêt des pays fondateurs : tout d'abord, les groupes les plus intéressés et les plus motivés par la Communauté européenne établissent, en priorité, des relations avec les groupes d'intérêt communautaires et ce n'est que plus tard que les autres commencent à s'intégrer. Ce processus exige une période relativement longue, presque plus de cinq ans, pour arriver à un niveau de représentation adéquate. C'est avec les groupes d'intérêt agricoles communautaires que, en raison de la politique agricole commune, ils ont établi en premier des relations organiques. Le secteur industriel et les services attirent les groupes de nouveaux venus dans la CEE, selon les secteurs et selon l'intérêt des groupes. Dans le cas des groupes d'intérêt grecs et portugais, ce sont surtout les groupes des professions libérales et les syndicats qui adhèrent aux groupes communautaires après les groupes agricoles. Fait nouveau, quelques pays non communautaires, tels que la Suisse, l'Autriche et les pays nordiques participent aussi, à divers titres et de plus en plus fréquemment, aux activités des groupes communautaires.

Quant aux groupes d'intérêt turcs, nous observons une certaine hésitation de la part des groupes d'intérêt communautaires. Actuellement, quatre groupes turcs sont membres de groupes communautaires. Il s'agit de la Conférence permanente des chambres de commerce et d'industrie de la CEE, du Comité européen des assurances, de la Confédération européenne des syndicats et du Comité des organisations professionnelles agricoles de la CEE. La confédération des employeurs turcs était membre de l'UNICE qu'elle a quittée plus tard pour des raisons de cotisations. Tout récemment, elle a de nouveau



réintégré l'UNICE à la suite de la demande d'adhésion de la Turquie à la CE (4).

Trois dimensions principales.

La comparaison des groupes d'intérêt de l'Europe du Sud n'est pas aisée en raison des différences qui existent entre les trois pays malgré le fait que les trois se situent dans un cadre européen relativement homogène. Ainsi leurs histoires, leurs traditions associatives, l'évolution des groupes d'intérêt sont différentes et s'insèrent dans des cadres juridiques et des milieux socio-économiques qui varient considérablement d'un pays à l'autre. Cependant ces pays qui appartiennent à des zones semblables, font aussi partie, avec l'Irlande, des pays de niveau économique le moins élevé dans la CE.

Selon les données statistiques de la CE (Parlement européen, *Les progrès de la construction européenne*, 1987, p. 9), leurs PIB par habitant étaient en 1985 d'environ 2 600 ECU au Portugal, de 4 500 ECU en Grèce et de 5 500 ECU en Espagne. Cette différence s'estompe lorsqu'on compare les Standards de pouvoir d'achat (SPA) : en effet, ces niveaux très proches entre la Grèce (env. 7 000 ECU) et le Portugal (env. 6 500 ECU) accusent un écart plus marqué avec celui de l'Espagne (env. 9 000 ECU).

Tout en tenant compte de ces différences, nous avons dû privilégier afin de pouvoir comparer ces groupes d'intérêt entre eux et avec les groupes européens trois dimensions : dimension organisationnelle et fonctionnelle ; dimension décisionnelle ; dimension communautaire (5).

La dimension organisationnelle des groupes d'intérêt de l'Europe du Sud dépend de multiples facteurs assez souvent hétérogènes et disparates. Ces facteurs varient d'un pays à l'autre. Sans insister sur ces facteurs, signalons quelques points de repères qui paraissent déterminant dans le contexte de notre étude. Les groupes d'intérêt remplissent des tâches complexes mais assez semblables. Tout d'abord, l'organisation défend l'intérêt de ses membres auprès des instances décisionnelles. Elle est le centre d'information face à l'extérieur et à l'intérieur. Elle représente ces membres. Ce rôle devient prioritaire dans le contexte communautaire. L'organisation devient en quelque sorte le porte-parole de ses membres. Elle transmet les informations de la CE aux membres et vice-versa, exprime le point de vue de ses membres. Sur ce plan une première différenciation s'impose entre les grandes centrales et les petites organisations. Les premières disposent de moyens considérables, alors que les secondes ont, au contraire, des moyens modestes. Les premières ont une structure bureaucratique développée. Plusieurs personnes y travaillent, soit à temps complet, soit à temps partiel. Elles utilisent également des experts permanents, elles peuvent demander des rapports aux institutions ou experts indépendants. Dans les secondes, nous trouvons généralement peu de permanents qui, même s'ils existent, remplissent plusieurs fonctions.

(4) Le rassemblement des données sur les groupes de l'Europe du Sud a été complété par 84 interviews en profondeur des dirigeants des organisations centrales patronales, du commerce, des agriculteurs, des syndicats ainsi que de quelques organisations sectorielles (*Rapport* présenté par D. Sidjanski et U. Ayberk à la fondation Volkswagenwerke-SVW en octobre 1987, pp. 13-15).

(5) D. Sidjanski et U. Ayberk, *Rapport sur les partis politiques et les groupes d'intérêt en Europe du Sud dans leurs relations avec les formations et groupes européens*, Stiftung Volkswagenwerke (SVW), octobre 1987, pp. 9 et 10.

Le degré d'organisation détermine également la capacité d'influence mais aussi le degré de représentativité. Par ailleurs, l'organisation donne une permanence, une certaine articulation aux demandes des membres. Les structures organisationnelles sont souvent complétées par une structure fonctionnelle. Dans certains cas lorsque la bureaucratie remplit des tâches complexes et multiples, elle gagne en autonomie.

La dimension décisionnelle des groupes d'intérêt de l'Europe du Sud est le second aspect de notre étude. Le mécanisme de l'élaboration des décisions n'est pas facile à étudier. Il n'y a pas un seul type de prise de décision, mais plusieurs types. Les uns sont purement administratifs et les autres sont de nature politique qui engagent le groupe d'intérêt en tant que tel. Comment les décisions sont-elles prises ? Est-ce par consensus, par vote majoritaire ou par délégation de pouvoir ? La dimension organisationnelle joue un rôle déterminant en cette matière. Le consensus est largement pratiqué. Dans certains cas on vote au sein du groupe d'intérêt. D'après notre étude, il semble que les groupes d'intérêt ont une approche pragmatique. Les responsables ont plusieurs activités professionnelles, représentatives et administratives. Ils ont plusieurs casquettes. On retrouve les mêmes personnes dans plusieurs organisations. Ce facteur mérite une attention particulière pour déterminer non seulement l'interpénétration des groupes d'intérêt mais aussi leur autonomie. Ce qui est un élément déterminant dans le mécanisme de la prise de décisions.

La dimension communautaire : les groupes d'intérêt de l'Europe du Sud sont sensibilisés par les questions communautaires en fonction de trois facteurs. L'intérêt en cause détermine en premier lieu leur comportement. Ce sont surtout les groupes d'intérêt représentant des secteurs concernés par l'intégration européenne qui s'organisent d'abord et prennent des contacts avec les groupes communautaires. Le deuxième facteur est lié à la capacité financière, administrative du groupe d'intérêt. Ce sont les grandes centrales des pays de l'Europe du Sud qui ont très tôt participé, aux activités des groupes communautaires d'abord en tant que membre associé, correspondant et après comme titulaire. Il s'agit principalement des organisations patronales dans le commerce, l'industrie et l'agriculture et des syndicats.

Le dernier facteur porte sur la recherche de l'information directe auprès des CE sans passer par la voie officielle. Cette recherche d'information devient prioritaire dans la mesure où le secteur d'action du groupe d'intérêt est concerné par les questions communautaires.

Ces trois dimensions ont guidé non seulement l'élaboration de notre questionnaire mais aussi orienté toute notre démarche. Il faut également ajouter un dernier facteur très étudié dans ce domaine. Il s'agit de la socialisation communautaire qui sous la forme d'apprentissage en commun joue un rôle déterminant dans le comportement des groupes d'intérêt de l'Europe du Sud face aux questions communautaires. Il faut un temps plus ou moins long pour que les groupes d'intérêt des pays récemment admis dans la CE perçoivent d'abord l'existence des groupes d'intérêt communautaires, puis éprouvent un intérêt d'information, de contact, et enfin après un temps d'observation quelques groupes d'intérêt participent réellement aux activités des groupes communautaires.

Dans ce rapport de synthèse, la comparaison porte sur les aspects suivants : 1. Les groupes d'intérêt dans la transition à la démocratie ; 2. Attitudes des groupes d'intérêt

rêt à l'égard de la CE ; 3. Adaptation des groupes d'intérêt et leur participation au sein des groupes communautaires ; 4. Fonctions des groupes d'intérêt nationaux en relation avec la CE ; 5. Évaluation de l'influence des groupes d'intérêt nationaux au niveau communautaire.

Comparaison des groupes d'intérêt des trois nouveaux membres et leur adaptation aux groupes communautaires.

## I. — Les groupes d'intérêt et la transition démocratique

Contrairement à l'Espagne et au Portugal, la Grèce n'a connu qu'une interruption du processus démocratique d'après-guerre entre 1967 et 1974 sous le régime des colonels. Cette interruption n'a pas eu d'effets majeurs sur les groupes d'intérêt dont les structures, sinon les dirigeants, ont bénéficié d'une certaine stabilité sous la dictature qui pratiquait une politique économique libérale. Les syndicats ouvriers déjà faibles sous la démocratie ont accusé un retard et une marginalisation encore plus marqués.

Sous l'angle des groupes d'intérêt, le retour à la démocratie en 1974 ne constitue pas un changement significatif au niveau des structures mais accentue l'autonomie des organisations professionnelles tout en apportant quelques modifications dans les sphères de leurs dirigeants. Cette continuité des structures et des administrations des groupes professionnels est aussi un facteur de rigidité des groupes grecs qui, par ailleurs, du fait de leur reconnaissance et affirmation de longue date ont moins besoin d'appui de la part des groupes communautaires pour mieux s'imposer au plan national. On peut se demander si cette situation a rendu plus lent le processus d'adaptation des groupes grecs au milieu communautaire.

L'évolution a été bien différente dans les deux pays ibériques. Paradoxalement, les groupes socio-économiques n'ont pas connu un développement auquel on pouvait s'attendre dans un système corporatif. En effet, dans ce contexte, le pouvoir politique a cherché à freiner, ou du moins à contrôler, le développement autonome des groupes patronaux et syndicaux en imposant notamment des organisations verticales. Ce contrôle de l'État a suscité la création de réseaux clandestins ou parallèles, notamment des syndicats ouvriers d'obédience communiste (Intersyndicale portugaise et Commissions ouvrières espagnoles) (6). Les structures socio-économiques telles qu'elles sont aujourd'hui commencent à émerger et à s'affirmer progressivement avec l'ouverture et la libéralisation progressive des économies des deux pays : voir le rôle de l'OPUS DEI dès les années soixante en Espagne dont la croissance économique exceptionnelle s'accompagne de changements profonds de structures économiques ; ainsi que la politique de libéralisation amorcée par le gouvernement Gaetano dans les années qui précèdent la révolution portugaise. Cette révolution de 1974 constitue en réalité une rupture plus marquée que le changement de régime en Espagne avec l'investiture de Juan Carlos I en 1975 ;

cependant, malgré le léger décalage dû à la période révolutionnaire et fluctuante au Portugal entre 1974 et 1976, les deux pays s'engagent de manière décisive dans la démocratisation de leurs structures socio-politiques.

Avec la transition démocratique au Portugal, les syndicats ouvriers sont sortis de la clandestinité. Dès 1976, la position hégémonique de l'Intersyndicale est battue en brèche par les syndicats du tertiaire appuyés par le PS et le PSD. Une seconde centrale, l'Union générale des travailleurs (UGT) de tendance socialiste et sociale-démocrate sera issue d'un mouvement dissident au sein de l'Intersyndicale. Une évolution semblable se produit aussi en Espagne après l'adoption de la loi de reconnaissance de liberté syndicale en 1977 qui permet aux groupes syndicaux de s'affirmer aux dépens des syndicats verticaux de l'ancien régime et de former deux grands courants, UGT, proche des socialistes et Confédération syndicale des commissions ouvrières, proche du PCE (7).

Les organisations patronales seront plus lentes à se constituer en 1975 en réaction à la politique socialisante du gouvernement pro-communiste portugais : la Confédération de l'industrie portugaise (CIP) créée en 1975 et la Confédération du commerce portugais (CCP) formée en 1976. À la suite des négociations avec le FMI, leur influence s'accroît du fait que le gouvernement socialiste minoritaire de Soares aura besoin de leur appui pour la mise en œuvre de l'accord avec le FMI. De son côté, la Confédération des agriculteurs du Portugal (CAP) s'est constituée dès le lancement de la réforme agraire et des nationalisations en 1975. La CIP et la CAP contribueront, en apportant leur soutien au PS et au PSD, à mettre fin à la période révolutionnaire. Les trois confédérations se réunissent régulièrement pour coordonner leur action en faveur d'une politique économique libérale conforme d'ailleurs à l'orientation de la CE (8). Leur légitimité et leur influence se sont encore accrues depuis l'institution du Conseil permanent pour la concertation sociale en 1983 et à la suite de leur affiliation aux groupements communautaires (9). Ainsi l'appartenance des groupes professionnels portugais à la CE renforce leur rôle au plan national.

Les organisations patronales espagnoles se forment et s'affirment après l'adoption de la loi de 1977 : la Confédération espagnole des organisations patronales (CEDE), fondée en 1977, de même que d'autres organisations des PME et de la banque privée. En même temps est créée la Confédération nationale des agriculteurs et éleveurs.

Au début de la période de transition, une certaine confusion de rôle existait entre dirigeants politiques et dirigeants socio-économiques due en partie au fait que le nouveau personnel politique était, dans une proportion significative, issue des cercles de responsables des groupes professionnels (10). Les dirigeants syndicaux et patronaux assumaient des fonctions de dirigeants politiques notamment par l'intermédiaire de la représentation parlementaire durant les premières législatures du nouveau

(6) G. Marques, p. 3 et C. García, p. 4.

(7) G. Marques, pp. 3 et 4 ; C. García pp. 5, 6 et 25. Aux dernières élections, l'UGT espagnole a obtenu le plus de députés, suivie par la CC.OO qui est majoritaire dans de nombreuses grandes villes et grandes entreprises industrielles.

(8) G. Marques, pp. 5 et 6.

(9) G. Marques, p. 2.

(10) C. García, pp. 6 et 7.





régime (11). Il n'en reste pas moins que la signature du « Pacte de la Moncloa » en 1977 est l'œuvre des principaux partis parlementaires dont les syndicats et les groupements patronaux ont été tenus à l'écart. D'ailleurs, la division des tâches s'opère progressivement, les dirigeants patronaux et syndicaux manifestant leur volonté d'affirmer leur autonomie à l'égard tant de l'État que des partis politiques. La communauté de vues et d'intérêts entre partis et groupes n'est plus aussi évidente et nécessaire qu'au début de la transition à la démocratie.

Par rapport aux deux autres pays du Sud, l'Espagne présente un trait particulier avec ses régions autonomes telle la Catalogne (12). Son statut d'autonomie de 1979 pouvait subir du fait de l'adhésion à la CE quelques restrictions en raison du rôle de l'État central dans le domaine des compétences communautaires. Adeptes de l'intégration et de l'Europe des régions, les autorités catalanes cherchent dès lors à préserver, voire à accroître l'autonomie en adoptant des mesures nécessaires à l'exécution des normes et décisions communautaires dans les matières de leurs compétences (art. 27, al. 3 du Statut d'autonomie), et en soutenant l'action des groupes régionaux. Déjà en 1982, le gouvernement a créé le « patronat Catala, Pro Europa », afin de faciliter l'intégration de divers secteurs dans la CE. Dès 1986, celui-ci a installé un bureau catalan à Bruxelles, à la fois représentant des intérêts catalans et structure d'accueils des dirigeants officiels et privés de cette région. Ainsi les associations patronales de la Catalogne sont en liaison directe avec Bruxelles. Parfois même une association régionale telle la Confédération catalane du commerce participe directement à la Confédération européenne du commerce au détail. Cette tendance à la représentation régionale préfigurée par la présence de quelques Länder allemands et de quelques groupes d'intérêt régionaux pourrait s'amplifier avec la concrétisation d'un marché unique sans frontières prévu pour 1993.

Première région industrielle de l'Espagne, la Catalogne abrite 38 (20 %) sièges des groupes d'intérêt espagnols sur 189 groupes nationaux représentés au niveau communautaire. D'autres modalités de la présence de la région peuvent se manifester à travers des groupes d'intérêt nationaux dans lesquels ceux de la région jouent un rôle prédominant : Conseil intertextil espagnol créé en 1980 en vue de l'adhésion, membre du *Comitextil* ; Association espagnole d'industries de la maille, membre de *Mailleurop*. Selon la préférence de la CE, ces organisations, dont les dirigeants sont le plus souvent d'anciens dirigeants d'organisations régionales, ont assumé la représentation des intérêts nationaux à Bruxelles (13).

Tout en ne le mettant pas sur le même plan de comparaison, le cas de la *Turquie* a été étudié dans la double perspective de sa démocratisation et de sa demande d'adhésion à la CE. Après plusieurs interruptions du processus démocratique et trois années de régime militaire, la Turquie est à nouveau engagée dans la voie démocratique depuis 1983. Dans ce nouveau contexte, les groupes d'intérêt dont l'activité a été suspendue pendant le

régime militaire, ont repris leur fonctionnement après les élections législatives de 1983 et dans le cadre de la politique économique libérale du gouvernement Ozal. Celle-ci vise à susciter la modernisation des structures économiques par l'introduction de la concurrence de marché et par l'ouverture de son économie à l'extérieur et à la CE en particulier (14). D'autant que l'économie turque a été dès la création de la république une économie protégée où les entreprises d'État mises sur pied depuis cinquante ans pour promouvoir son industrialisation continuent à occuper une place centrale. En effet, elles représentent plus de la moitié des emplois dans l'industrie manufacturière, les investissements publics constituant 55 % de l'ensemble des investissements. Dans cette situation, la définition et la réadaptation du rôle de l'État dans l'économie deviennent une tâche prioritaire. Dans ce sens, une série de mesures ont été prises afin d'adapter les entreprises publiques aux lois du marché (15). À en juger d'après les attitudes des principaux groupes d'intérêt turcs, l'adaptation à l'économie libérale et à la compétition internationale risque d'être lente du fait que la majorité de ces groupes opte pour une position centriste à mi-chemin entre économie libérale et économie dirigée. L'exception la plus marquante étant la position franchement libérale des syndicats des employeurs du textile et du MESS (Syndicat des employeurs de la métallurgie). Le textile représente plus d'un tiers des exportations turques et est l'unique interlocuteur de la Commission de la CE. Un fait notable est la position centriste du principal syndicat ouvrier *Turk-Is* qui, favorable à la CE, en espère la stabilisation de la démocratie et un niveau plus élevé de la protection des droits des travailleurs (16). En s'ouvrant à la compétition et à l'économie de marché, les groupes d'intérêt turcs se préparent à participer aux activités communautaires.

## II. — Attitudes des groupes d'intérêt à l'égard de la CE

Sous l'angle politique, la perception du processus d'intégration des groupes socio-économiques *espagnols* est dans l'ensemble positive. Tant les groupes patronaux — dont la majorité des représentants l'estime positive sans qu'aucun ne la juge négative — que les porte-parole des syndicats considèrent positive l'adhésion de l'Espagne à la CE, adhésion qui doit contribuer à développer le système politique démocratique.

Les avis sur les conséquences économiques sont plus mitigés, les dirigeants patronaux se déclarant plus optimistes que ceux des syndicats, et parmi ceux-ci les plus optimistes étant ceux les plus proches du gouvernement. De même, les organisations plus pessimistes sont plutôt sectorielles ou plus éloignées de la ligne gouvernementale (17).

(11) J. Condomines, *Les syndicalistes parlementaires en Espagne*, Département de science politique, Genève, 1984.

(12) A. Melich, pp. 4 à 7.

(13) A. Melich, pp. 13, 15-16, 20.

(14) U. Ayberk et E. Boduroglu, p. 1.

(15) *Ibid.*, pp. 3 à 5.

(16) *Ibid.*, pp. 9, 11, 29.

(17) C. Garcia, pp. 8-10.



Les attitudes semblables se manifestent parmi les dirigeants des groupes d'intérêt *portugais*. A l'exception des groupes alliés du PCP, la plupart des groupes expriment des attitudes qui convergent vers un consensus positif quant à l'effet de la CE sur la stabilisation de la démocratie. Cette attitude positive et générale est devenue beaucoup plus nuancée au cours des négociations avec la CE lorsque les groupes d'intérêt se sont trouvés confrontés avec des problèmes concrets. Dès lors, le patronat et ses divers secteurs ont exprimé des réserves et ont revendiqué une meilleure protection de leurs intérêts. Cependant à la suite de l'adhésion du Portugal, cette attitude circonspecte s'est transformée en une attitude plus positive reconnaissant le fait de l'intégration et le besoin d'en tirer autant d'avantages que possible (18).

Du côté *grec*, le principal avantage politique de l'adhésion est de servir les intérêts généraux du pays et de contribuer à la modernisation institutionnelle et juridique. Le patronat grec approuve l'adhésion dans son ensemble bien qu'il ne prenne pas position en général sur les aspects politiques. La plupart des représentants du patronat insistent par ailleurs sur les avantages et les inconvénients économiques. Pour certains groupes tel celui de la marine marchande grecque, l'adhésion n'apportera ni gains ni pertes. De nombreux groupes semblent craindre la concurrence extérieure à cause notamment du niveau technologique plus avancé. Cependant, aucun groupe patronal ne se prononce contre la CE. L'organisation des agriculteurs PASEGES tout en mentionnant le danger de la concurrence, dresse un bilan positif mais nuancé grâce aux programmes méditerranéens intégrés, aux diverses aides et à la modernisation de ce secteur.

Quant aux syndicats, malgré l'opinion relativement favorable de la Confédération générale des travailleurs grecs (GSEE), leur perception de l'adhésion est dans l'ensemble moins positive que celle du patronat. Les attitudes sont d'autant moins positives que les syndicats sont plus proches du parti communiste ou de la gauche du PASOK. Tel est le cas de la bourse du travail d'Athènes contrôlée par le parti communiste.

Dans l'ensemble, les groupes d'intérêt grecs manifestent des attitudes moins favorables avec un clivage plus net entre patronat et syndicat, ainsi que davantage d'indifférence, de distance à l'égard de la CE. Cette remarque générale ne s'applique pas à l'organisation centrale du patronat, mais plutôt à certaines organisations sectorielles ou syndicats de travailleurs (19).

La plupart des organisations *turques* perçoivent l'Accord d'association comme négatif à l'exception du textile, l'ISO (Chambre d'industrie d'Istanbul) et l'ATO (Chambre de commerce d'Ankara). Dans leur grande majorité, elles sont en faveur d'une adhésion immédiate et estiment que l'économie turque gagnera en dynamisme. Certains groupes tels que la TGS (Association des journalistes turcs) et la TTSD (Association des artisans et commerçants turcs) souhaitent que cette demande soit présentée dans une conjoncture économique plus favorable.

### III. — Adaptation des groupes et leur participation au sein des groupes communautaires

L'organisation centrale patronale *grecque* s'est adaptée progressivement et a développé des contacts au niveau européen dès 1962, date de l'accord d'association. Depuis l'entrée de la Grèce dans la CE ces relations se sont intensifiées. Membre de l'UNICE après plusieurs années de contacts suivis, la SEV participe aux activités de l'UNICE et de ses groupes de travail et dispose d'une représentation permanente à Bruxelles. Elle est également représentée dans une série d'organes consultatifs. Cette participation institutionnelle se double d'un réseau de contacts informels. En outre, la SEV a établi des relations étroites avec les patronats de plusieurs pays membres dont l'Allemagne en particulier. Cette participation multiple est assurée par plusieurs dirigeants de la SEV et notamment par son président (20).

La participation des organisations sectorielles varie selon les secteurs. Ainsi par exemple l'Union des armateurs grecs participe au Conseil et aux groupes de travail du Comité des associations d'armateurs des CE - CAACE ainsi qu'au Comité économique et social depuis l'adhésion de la Grèce à la CE. Elle maintient des contacts réguliers et fréquents avec la Commission. En revanche, l'insertion de l'Union des industries du coton et de l'Union des laineries offre des contrastes significatifs. Alors que le coton participe activement aux activités de COMITEXIL et d'Eurocoton, collabore avec la Commission et développe des relations bilatérales notamment avec les homologues français et italiens, la laine n'a que des contacts sporadiques avec le COMITEXIL — qu'elle considère comme un « monstre hypertrophié » — dans la mesure où celui-ci peut lui fournir des informations utiles à un coût raisonnable (21). Ces deux formes de participation reflètent le clivage moderniste-traditionnaliste.

Dans d'autres cas, la participation est rendue difficile du fait de l'absence de structures équivalentes au niveau de la CE : l'Union des exportateurs de produits industriels agit soit par le truchement de l'Union panhellénique des exportateurs ou du SEV soit par l'intermédiaire du ministère du Commerce (22).

L'organisation des agriculteurs grecs, membre du COPA et du COGECA, dispose d'un bureau à Bruxelles qui lui facilite les contacts avec la Commission ainsi que sa participation aux différents comités et groupes. Le niveau de participation est également élevé de la part des organisations d'architectes, ingénieurs, avocats et médecins, et notamment de la part des agents de voyage (Groupement des unions nationales des agences de voyage de la CE — présidence grecque). Cependant, de nombreux autres groupes semblent éprouver moins le besoin de relations suivies et organiques avec leurs homologues communautaires (23).

(20) *Ibid.*, p. 11.

(21) Les contacts sont jugés difficiles car trop coûteux et ne sont pratiqués qu'à l'occasion des voyages de membres individuels de l'Union.

(22) *Ibid.*, pp. 11 et 12.

(23) *Ibid.*, pp. 12 et 13.

(18) G. Marques, pp. 9-11 et 19-20.

(19) M. Aligisakis, I. Papadopoulos, M. Cossina, pp. 5-6.



La participation des syndicats ouvriers accuse un retard considérable aux dires de la GSEE et de la Bourse du travail d'Athènes elles-mêmes. La GSEE prend part aux activités de quelques commissions de la Confédération des syndicats européens (CES) ainsi que de certains comités consultatifs de la CE. Quant à la Bourse du travail, elle — comme certaines autres fédérations — se dit représentée dans les organes communautaires par l'intermédiaire de la GSEE ainsi que de quelques organisations sectorielles (ex. : travailleurs de la restauration et du tourisme). La Fédération des ouvriers du textile tout en étant formellement membre du Comité syndical européen du textile, de l'habillement et du cuir, déclare ne participer à aucune activité du syndicalisme européen qui, à son avis, n'a pas de politique de classe (24).

Les conséquences de l'adhésion pour les groupes d'intérêt *espagnols* sont estimées positives par la majorité des représentants tant *patronaux* que *syndicaux*. L'adaptation structurelle n'a pas posé de problème, la plupart des organisations de création récente ont pris en compte la dimension européenne et certaines mêmes y ont trouvé un stimulant, voire un soutien. De ce point de vue aussi le rapprochement est évident entre les groupes d'intérêt *espagnols* et *portugais* du fait de leurs processus d'émergence parallèles. Un des signes de l'adaptation des groupes espagnols est le nombre d'études et d'analyses sur la CE qu'ils ont réalisées afin de pouvoir intervenir plus efficacement auprès de la CE (3/4 des groupes patronaux et syndicaux des 20 principaux interrogés) (25).

L'Espagne vient en tête des nouveaux membres du point de vue de l'insertion dans les groupes communautaires dépassant même certains membres plus anciens. Presque tous les groupes patronaux ou syndicaux d'une certaine importance sur le plan national font partie d'une, voire de plusieurs organisations européennes. La participation effective à la vie associative européenne semble aller en augmentant avec l'intégration croissante de l'Espagne dans les instances consultatives et décisionnelles de la Communauté (26). Tous les groupes patronaux enquêtés sont affiliés à une organisation européenne au moins, un tiers d'entre eux étant membre de deux ou trois organisations communautaires. Les syndicats proches du PS et du PSD ont un ancrage dans les groupements syndicaux communautaires, les deux autres syndicats, CNT et Commissions ouvrières, ayant plutôt une tendance internationaliste bien que celles-ci aient demandé leur affiliation à la CES. Dans l'ensemble, la participation des uns et des autres est active et vise la coordination de l'action au plan européen.

Les associations patronales entretiennent aussi des relations bilatérales avec des homologues d'autres pays membres dont certains à travers les groupements européens. Un seul représentant a affirmé que ces contacts sont déterminants pour son organisation. Les autres porte-parole considèrent ces relations comme un moyen complémentaire servant à recueillir des informations (27).

Dans neuf cas sur dix, la participation est ressentie comme positive, l'appréciation des groupes patronaux étant légèrement plus positive que celles des groupes syndicaux. D'une manière générale, la participation des délégations espagnoles à Bruxelles est pour la majorité des groupes surtout périodiques mais de fréquence élevée et régulière. Elle varie d'ailleurs en fonctions de plusieurs facteurs : de l'importance et l'efficacité du groupement communautaire, de sa capacité d'influence ainsi que du niveau d'intervention et du rôle de la CE dans divers secteurs de l'économie (28) ; et surtout de la capacité budgétaire jugée trop faible des groupes espagnols qui limite leur niveau de participation (29). Cette dernière argumentation a été soulignée de manière encore plus nette par les porte-parole des groupes portugais. Cependant, ces évaluations doivent être relativisées à la lumière de la participation en général encore plus faible, sauf exception, des groupes grecs. De toute manière, les groupes d'intérêt ont souvent tendance à souligner l'insuffisance des moyens dont ils disposent.

Au Portugal, les principales organisations ont renforcé leurs structures et leur capacité à la suite de l'adhésion. Celle-ci a permis d'accélérer le recrutement de collaborateurs supplémentaires et la modernisation de l'équipement de certains groupes. Ainsi par exemple, la CCP a installé une antenne permanente à Bruxelles (1987) où elle a des représentants dans une quinzaine de comités consultatifs. Dès 1986, elle est devenue membre de la Fédération des associations européennes du commerce de gros extérieur. Son activité repose néanmoins surtout sur ses associations sectorielles affiliées aux groupes européens de commerce. Dans les domaines industriel et agricole, la participation est principalement le fait des deux organisations centrales, la CIP et la CAP et de quelques groupements sectoriels orientés vers l'exportation tels que le textile. Le degré de participation se répercute normalement sur le budget des groupes nationaux qui ont tendu à s'accroître depuis 1986 permettant ainsi un renforcement des groupements nationaux (30). Le premier a noué des contacts au plan européen a été la CIP : associée puis membre de plein droit de l'UNICE, la CIP avait installé une représentation permanente à Bruxelles dès 1982. La CAP a aussi renforcé sa participation en devenant membre du COPA en 1985, en en assumant la vice-présidence en 1987 et en installant sa représentation permanente à Bruxelles.

La situation au niveau des syndicats reflète le clivage bien connu : l'adhésion de l'UGT à la CISL dès sa création lui a facilité son adhésion ultérieure à la CES lui donnant ainsi un avantage sur sa rivale CGTP - IN qui s'est vu refuser l'entrée dans la CES malgré ses demandes réitérées. Cette inégalité d'accès et de participation n'est que partiellement neutralisée par la présence à égalité de représentation des deux centrales syndicales au sein du Comité économique et social. Il est dès lors normal que la CGTP - IN privilégie son action au sein du CES faute de pouvoir s'affilier à la CES (31).

(24) *Ibid.*, pp. 13 et 14.

(25) C. Garcia, pp. 15 et 16.

(26) *Ibid.*, pp. 17 et 18.

(27) *Ibid.*, pp. 18 et 19.

(28) Cf. D. Sidjanski et U. Ayberk, « Bilan des groupes... », *Res publica*, 1974, qui soulignent le parallélisme entre le poids de l'action et des politiques communautaires d'une part et l'émergence ou l'importance des groupes communautaires, d'autre part.

(29) C. Garcia, pp. 20 et 21.

(30) G. Marques, pp. 7, 8 et 9.

(31) *Ibid.*, pp. 14 et 15.

Depuis l'adhésion, tous les groupes portugais importants ont intensifié leur participation aux activités communautaires. Les délégués de tous les groupes enquêtés se déplacent régulièrement et environ une fois par semaine à Bruxelles pour assister aux diverses réunions et notamment celles du Comité économique et social. Les groupes portugais qui n'ont établi que récemment des relations avec les instances et les groupes communautaires semblent accorder une plus grande importance au CES que les autres groupes. Tel est le cas de la CGTP - IN qui de surcroît est tenue à l'écart de la Confédération européenne des syndicats (32).

L'insertion des groupes d'intérêt *turcs* ne représente que le 10 % environ des participations au titre de membres des groupes des trois pays de l'Europe du Sud, soit 15 au total en 1986. Ce niveau apparaît inférieur à celui que l'on a enregistré pour l'Espagne lors de sa demande d'adhésion et, en gros, comparable à celui de la Grèce à une époque équivalente. Le TISK (Confédération des syndicats d'employeurs turcs) qui avait invoqué des motifs financiers pour suspendre sa participation à l'UNICE vient d'y reprendre sa place. Un cas exceptionnel déjà mentionné mérite d'être rappelé : les représentants du textile turc jouent un rôle de premier plan en tant qu'unique interlocuteur de la Commission et en tant que responsable de la répartition des quotas annuels entre les entreprises turques (33).

Les groupes turcs évolueront probablement de manière comparable avec les groupes grecs dont l'insertion dans les groupes communautaires a eu lieu surtout à la suite de l'adhésion de la Grèce à la CE. En revanche, le processus d'intégration des groupes espagnols et portugais a été bien plus précoce et rapide se situant principalement avant 1980. Toujours sous l'angle de l'insertion, une double tendance se dégage de notre enquête en Grèce : dans le secteur industriel, l'industrie alimentaire est mieux insérée que les autres branches industrielles ; d'autre part, les industries textile (à l'exception du coton), chimique et métallurgique demeurent encore insuffisamment intégrées dans les groupes communautaires. L'inverse est observé en Espagne où la plupart des groupes industriels sont bien intégrés dans les groupes communautaires à l'exception du secteur de l'industrie alimentaire. Au Portugal, les groupes industriels sont insérés de manière inégale et moyennement dans l'ensemble bien qu'il y ait eu des progrès récents de la part des groupes d'intérêt centraux. En principe, le niveau de participation correspond au degré d'insertion, compte tenu du fait que les groupes grecs et portugais souffrent davantage d'un manque de moyens (34).

Dans les trois pays membres les professions libérales, les services et le commerce sont bien insérés sauf les artisans espagnols, l'intensité de la participation variant en fonction de l'impact communautaire, de l'importance relative des secteurs concernés et de leur ouverture sur la CE ainsi que des moyens dont ils disposent. Cette observation, qui peut être étendue à d'autres secteurs, est à interpréter à la lumière de la perception que les dirigeants des groupes ont du coût-bénéfice dans leurs relations avec

les groupements communautaires et les institutions de la CE. Dans le même ordre d'idées, nous avons constaté que les groupes agricoles sont dans l'ensemble bien intégrés et assez actifs d'autant que l'agriculture demeure une activité importante dans les trois pays et que l'aide communautaire revêt la forme d'un encouragement substantiel dans le cadre de la PAC et des contributions spéciales aux agricultures de l'Europe du Sud. Ces apports ont parfois aussi une dimension politique significative comme dans le cas grec.

#### IV. — Fonctions des groupes d'intérêt nationaux au niveau communautaire

Parmi les principales fonctions des groupes d'intérêt en relation avec l'intégration européenne, ressortent en particulier les suivantes : l'information, l'analyse, la représentation et la coordination, l'influence (promotion et défense des intérêts). Comme il apparaissait déjà dans nos travaux précédents (35), c'est la fonction d'information qui est privilégiée au début des activités des groupes européens. Progressivement, avec le développement du processus d'intégration, les autres fonctions aussi tendent à prendre de l'importance. Dans les pays de l'Europe du Sud et notamment en Espagne et au Portugal, leur processus de démocratisation met en relief la fonction de légitimation des groupes nationaux à travers leur appartenance aux groupes communautaires ou internationaux. Cette appartenance est une forme de reconnaissance de leur représentativité, et partant de leur légitimité, reconnaissance qui renforce souvent leur poids et leur capacité d'influence au niveau national.

En Grèce, tous les groupes utilisent les canaux traditionnels d'information — circulaires, bulletins, rapports, etc. — afin de tenir leurs membres au courant des problèmes européens, les exportateurs disposant même d'une banque de données. L'information se concentre sur des questions concrètes telles que le développement industriel, les programmes méditerranéens intégrés au titre du SEV. La chambre technique et la PASEGES fournissent de leur côté une information riche et régulière. En revanche, l'information apparaît insuffisante du côté des syndicats à l'exception du syndicat textile (36).

Tant en Espagne qu'au Portugal, la demande d'informations a significativement augmenté depuis l'adhésion. La diffusion de l'information se fait par des moyens habituels et périodiques auxquels s'ajoutent des publications et des études ponctuelles. Le rôle primordial des groupes en tant qu'instrument permettant de recueillir et de diffuser l'information sur la CE apparaît de manière évidente. Ils constituent un moyen de réduire la distance entre leurs membres et la CE ainsi que de faciliter l'action de leurs membres en matière européenne. Ainsi par exemple, les membres des organisations portugaises interrogés perçoivent pour la plupart leurs organisations davantage comme

(32) *Ibid.*, p. 16.

(33) U. Ayberk et E. Boduroglu, pp. 11 et 33.

(34) *Ibid.*, pp. 33 à 35.

(35) J. Meynaud et D. Sidjanski, *L'Europe des affaires*, Paris, Payot, 1967 et *Les groupes de pression dans la Communauté européenne*, op. cit. ; D. Sidjanski et U. Ayberk, « Bilan des groupes et du processus de décision dans la Communauté des Six », *Res Publica*, op. cit. et « Le nouveau visage des groupes d'intérêt communautaires », op. cit.

(36) M. Aligisakis, J. Papadopoulos, M. Cossina, pp. 23 à 25.



des courroies de transmission de l'information — jugées plus efficaces que les administrations nationales — que comme de véritables groupes de pression (37). D'ailleurs, dans les trois pays, les dirigeants des groupes interrogés estiment dans leur grande majorité que les administrations fournissent des informations de manière parcimonieuse et sous une forme partielle. C'est par leurs contacts et leur participation au niveau de la CE que les groupes d'intérêt sont informés des questions et décisions communautaires. Selon le principe de division du travail, l'information générale est diffusée principalement par des organisations centrales, les organisations spécialisées se chargeant de l'information sectorielle.

D'autres fonctions des groupes tendent à se développer à mesure que l'impact de la CE sur les intérêts concrets de leurs membres s'amplifie : agrégation des intérêts des membres et définition des positions communes : représentation et négociation au sein des groupes ou des organes consultatifs communautaires ; élaboration des stratégies d'action et leur coordination avec celles des autres groupes nationaux ; défense des intérêts de leurs membres et influence visant à infléchir les prises de position des groupes communautaires ainsi que les décisions de la CE. Outre ces fonctions de groupes de pression et de lobby, les groupes d'intérêt ont aussi un rôle plus global : ils contribuent par la diversité et la richesse de l'information à accroître la transparence et favorisent par la pluralité des centres de décision la démocratisation du système socio-politique. Ce rôle des groupes nationaux se trouvent renforcés par leur insertion dans les réseaux de groupes européens. Enfin, tous ensemble et à des niveaux et degrés divers apportent leur contribution au processus de « socialisation européenne » de leurs dirigeants et de leurs membres.

Les moyens et les accès utilisés par les groupes socio-économiques des trois pays ne se différencient pas fondamentalement de ceux auxquels recourent leurs homologues européens : les moyens principaux sont les avis, les rapports et les positions que les groupes transmettent à leurs organisations européennes et qu'ils cherchent à faire prévaloir en leur sein ainsi qu'auprès des instances nationales et communautaires. Ce n'est que plus sporadiquement que les groupes emploient d'autres moyens tels les médias ou les manifestations à titre exceptionnel (ex. : manifestations d'agriculteurs européens organisées par le COPA). La différence qui ressort des entretiens avec les dirigeants des groupes de l'Europe du Sud réside principalement dans la magnitude des moyens disponibles qu'il s'agisse de moyens financiers, du niveau de compétences ou du nombre de délégués et d'experts disponibles. Ainsi par exemple les dirigeants grecs et portugais mentionnent l'insuffisance des ressources financières et la dif-

ficulté qu'ils éprouvent de ce fait pour assurer une participation active et continue dans les organismes professionnels et officiels de la CE.

## V. — Évaluation de l'influence des groupes d'intérêt nationaux au niveau communautaire

La question centrale et en même temps la plus difficile concerne l'évaluation de l'influence des groupes socio-économiques dans le processus de décision aux niveaux tant national que communautaire. Dans nos divers travaux consacrés à ce sujet, nous avons été obligés d'analyser et d'évaluer le poids de divers indicateurs de puissance, de passer en revue les multiples accès et moyens afin de pouvoir, par ces diverses approches, rendre compte de la *capacité d'influence potentielle* des groupes d'intérêt (38). Cette méthode qui consiste à s'approcher, à faire le siège du problème central, par des moyens plus faciles à observer, a été ensuite complétée par l'analyse de quelques cas d'influence. Tout en étant conscients des insuffisances de cette approche, nous avons cru légitime d'esquisser quelques conclusions générales en nous fondant sur nos observations, nos enquêtes et notre connaissance de cette problématique.

« Sans porter un jugement général, on peut estimer que la prédominance d'organismes spécialisés tend à témoigner en faveur de l'efficacité de l'action technique. L'action générale est difficile à définir. Lorsqu'on y parvient, l'accord de tous exprime souvent un compromis. Or, dans la mesure où l'action portant sur des questions générales est imprécise et floue, elle a moins de chance d'exercer une influence réelle. En revanche, l'action technique est plus limitée, mais aussi plus précise. Un projet de règlement concernant la bière ou la confiture suggéré par des organismes européens a plus de chances d'être adopté par les autorités de la CE que la politique commerciale ou antitrust proposée par une organisation centrale. Dans l'état actuel de l'intégration européenne, l'influence spécialisée, limitée ou technique semble avoir le pas sur l'influence générale. Cette observation semble d'autant plus plausible qu'il est fort difficile d'évaluer l'influence générale des organisations telles que l'UNICE ou la CES, notamment par comparaison avec l'action plus précise et incisive du COPA. Par ailleurs, cette observation ne doit pas donner une idée exagérée de l'influence des groupes, fussent-ils spécialisés ou techniques » (39). L'évaluation globale de l'influence des groupes d'intérêt est un exercice périlleux : elle implique l'analyse d'un ensemble de facteurs dans une perspective diachronique ainsi que la prise en compte d'un modèle complexe d'influences proche d'un polygone de forces, de décisions et de pressions évoluant dans le cadre d'un processus particulier mais inséparable de l'ensemble des processus communautaires et nationaux.

(37) C. Garcia, pp. 16 et 17, G. Marques, pp. 10 et 11.

(38) Voir nos travaux réalisés notamment avec Jean Meynaud, Ural Ayberk, José Barroso et Jonas Condomines. Dans nos analyses nous avons eu recours aux indicateurs de la capacité d'influence tels que : 1. L'importance du secteur et du groupement dans le secteur chiffre d'affaires, % de travailleurs et des ventes ; 2. L'importance et la validité de la cause ou de l'intérêt défendus ; 3. La représentativité et le nombre de membres, ex. : syndicats, paysans, entreprises ; 4. Assiette financière ; 5. Organisation et efficacité : a) effectif du personnel dirigeant et administratif, b) compétence des dirigeants, c) leur autorité et prestige ; 6. Image et réputation du groupe ; 7. Homogénéité ou divisions ; 8. Relations avec d'autres groupes (coalitions, rivalités) ; 9. Réseau de contacts et d'accès auprès des institutions et des centres de décisions.

(39) D. Sidjanski, « Les groupes de pression dans la Communauté européenne », *Il Politico*, 1982, n° 3, pp. 559 et 560.

Ces précautions admises, on constate néanmoins la portée concrète de la distinction entre l'influence générale, sectorielle ou spécialisée. Ainsi, les représentants des groupes espagnols jugent en général l'influence sectorielle plus grande et souvent aussi plus importante que l'influence globale. Les réponses à ces questions sont inversement proportionnelles avec 70 % d'influence sectorielle estimée maximale ou moyenne et 65 % d'influence globale jugée minime (40). La majorité des groupes espagnols objets de nos recherches estime que la capacité d'influence des groupes est en augmentation à la suite de l'adhésion de l'Espagne à la Communauté (41). L'effet au plan national apparaît clairement : pour la majorité des répondants — aussi bien pour les syndicats que pour les groupes patronaux — l'influence des organisations professionnelles s'est accru depuis l'adhésion.

Cette dimension occupe une place importante dans les réponses des dirigeants socio-économiques portugais et grecs. Ainsi le fait d'appartenir à un groupe européen facilite grandement l'accès aux instances de décisions portugaises (42). De même pour les représentants patronaux, l'intégration du Portugal dans la CE contribue à renforcer l'engagement du pays dans un système d'économie de marché et elle oblige à réviser la constitution dans ce sens. Telle est du moins leur expectative qui coïncide par ailleurs avec les efforts que déploie le gouvernement du PSD dont l'aboutissement dépend du soutien du parti socialiste.

L'expérience des groupes grecs mérite que l'on s'y attarde davantage. Il est intéressant de constater que l'évaluation des principaux groupes patronaux grecs de l'influence des groupes européens est, bien que laconique, jugée plutôt effective en règle générale. Seuls les exportateurs se démarquent en estimant que leur influence est faible et que l'essentiel de la pression passe par les gouvernements et le Parlement européen. Cette référence au PE suggère que l'évaluation est largement fonction des relations et des vues des répondants et qu'elle doit être surfaite compte tenu du poids réel du PE dans le système communautaire.

La chambre technique, les professions libérales et la PASEGES perçoivent de manière différente l'influence des groupes européens bien que la majorité s'accorde pour lui attribuer une partie réelle ou potentielle. Selon la plupart, cette influence est fonction de la capacité des groupes européens de formuler des propositions concrètes et sectorielles (43). Seule la PASEGE donne une évaluation critique à propos de l'influence du COPA et COGECA sur la politique agricole commune. Cependant, cette affirmation est fortement atténuée par sa constatation suivant laquelle la Commission retire ou modifie sa proposition chaque fois qu'une forte majorité des groupes membres du COPA s'y oppose, témoignant ainsi de leur pouvoir de blocage (44). Quant aux syndicats, ils sont — comme on pouvait s'y attendre au vu de leur niveau de participation — dans l'ensemble plutôt sceptiques.

S'il est important de savoir comment les groupes nationaux évaluent la capacité d'influence des groupes européens, il est tout autant significatif d'avoir leur estimation de leur propre influence au sein de ces groupes socio-économiques européens. A cet égard, on peut supposer en principe que ceux qui attribuent un degré d'influence élevé aux groupes européens dont ils font partie, auront tendance à évaluer positivement leur propre influence sur les positions de leur groupe européen. C'est ainsi que la fraction moderniste du patronat — SEV, EEE, coton — affirme exercer une influence certaine au sein des organisations dont elle est membre. Compte tenu de ses ressources et de la dimension de ses membres, la SEV admet ne pas avoir une influence comparable à celle des grands patrons européens, tandis que l'EEE estime disposer d'un grand poids du fait qu'elle représente la marine marchande la plus importante de la CE. Les groupes divers dont la PASEGES se déclarent influents au sein des groupes européens dont le COPA. A ce titre, la PASEGES souligne qu'il est essentiel pour la défense de l'intérêt du groupe de rechercher des alliances avec les homologues des pays membres. Enfin — et c'est une surprise — la majorité des représentants des travailleurs estime avoir grâce à ses contacts de l'influence sur les groupes communautaires. Cette affirmation soulève des doutes et met en garde contre l'autovalorisation dont témoignent certains groupes. Il s'agit là d'une tendance générale observée à propos de nombreux groupes qui en surestimant leur influence cherchent à accroître leur importance auprès de leurs membres et des instances de décision.

Les principaux groupes grecs sont d'accord pour affirmer que leur appartenance à des organisations européennes a un effet positif sur leurs relations avec le gouvernement (45). A titre d'exemple, l'Association des médecins déclare que le fait d'être affiliée à l'organisation européenne permet de critiquer la politique gouvernementale lorsqu'elle est en contradiction avec les décisions communautaires. L'Ordre des avocats se prononce dans le même sens tout en étant bien moins critique à l'égard du gouvernement et du ministère de la Justice avec lequel il maintient de bonnes relations de collaboration. Alors que plusieurs autres groupes se plaignent d'un manque de consultation de la part du gouvernement, la PASEGES affirme en revanche qu'elle échange informations et aides avec le ministère de l'Agriculture et que sa participation au sein des groupes communautaires lui procure une collaboration informelle mais continue avec le ministère de l'Agriculture (46). Cette collaboration dans le secteur agricole n'est pas propre à la Grèce et se retrouve dans la plupart des pays de la CE, en France, en RFA, au Danemark ou en Italie mais tout aussi en Espagne et au Portugal. Plusieurs arguments ont été évoqués pour expliquer ce phénomène et notamment le fait que l'agriculture — souvent en difficulté ou en régression — exige en tant que secteur politiquement et socialement sensible une attention, voire une protection spéciale de la part des gouvernements. Certaines organisations de travailleurs semblent tirer quelques bénéfices de leurs affiliations internationales ou européennes notamment sous la forme de soutiens apportés à leurs revendications. Dans l'ensemble, les groupes en Europe du Sud à l'exception de certains groupes grecs estiment que le gouvernement les tient à l'écart du processus de décision. Contrairement à

(40) C. Garcia, pp. 22 et 23.

(41) *Ibid.*, pp. 43 et 44.

(42) G. Marques, p. 13.

(43) M. Aligisakis, J. Papadopoulos, M. Cossina, pp. 17 et 18. Cette observation suppose la capacité des groupes européens à prendre des décisions.

(44) *Ibid.*, p. 18.

(45) *Ibid.*, pp. 15 à 17.

(46) *Ibid.*, pp. 29 et 30.



d'autres pays européens, la pratique de la consultation des groupes socio-économiques ne semble pas généralisée. Il est probable que l'appartenance d'un pays à la CE et des groupes nationaux aux groupes européens contribue au développement de la consultation que pratique la plupart des gouvernements sans égard à leur couleur politique. Enfin, on peut se demander si d'autres substituts n'existent dans de nombreux cas en particulier sous la forme relations personnelles. Dès maintenant, on est fondé à croire que l'évolution prévisible dans les pays de l'Europe du Sud serait susceptible d'accroître la transparence des relations qu'entretiennent les entreprises et leurs groupements avec les instances gouvernementales.

## Conclusions

Malgré les différences contextuelles et un certain décalage dans le rythme d'adhésions, les groupes d'intérêt des trois nouveaux membres ont des comportements comparables et souvent convergents. Avec le retour de la démocratie, les groupes d'intérêt émergent ou se renforcent et acquièrent plus d'autonomie vis-à-vis du gouvernement et des partis politiques. De cette manière, ils contribuent à accroître la représentation de la diversité d'intérêts socio-économiques et à animer le pluralisme social.

A l'exemple du processus général de création de groupes communautaires, les organisations centrales sont en principe les premières à s'intégrer dans les grandes organisations communautaires tels que l'UNICE, le COPA et la CES. Le processus d'insertion des groupes sectoriels correspond aussi au courant général observé dans la CE : les intérêts les plus touchés par les politiques et les décisions communautaires tendent à s'intégrer en premiers, les autres suivent au fur et à mesure que l'action communautaire pénètre dans leur champ d'activité. En Grèce et au Portugal, l'insertion est le fait des groupes nationaux centraux et sectoriels, tandis qu'en Espagne — en raison de l'autonomie des régions — ce processus au niveau national se double de l'insertion d'un certain nombre de groupes régionaux. Cette régionalisation se reflète d'ailleurs dans la structure des groupes nationaux, dans la composition de leurs dirigeants et dans la répartition du pouvoir en leur sein.

L'analyse des attitudes des principaux responsables des groupes d'intérêt en tant qu'élément de base des comportements, conduit à la conclusion que les attitudes sont dans l'ensemble positives sous l'angle de la politique générale. En effet, les groupes estiment que la participation de leur pays à la CE constitue un facteur d'ancrage dans l'Europe démocratique renforçant la stabilité de ces jeunes démocraties. En revanche, dès que l'on s'aventure dans leurs domaines concrets et surtout dans divers secteurs, les attitudes deviennent plus nuancées, plus prudentes, voire plus réservées. La crainte d'une concurrence inégale de la part d'entreprises mieux outillées et technologiquement plus avancées se profile. Cependant, avec l'adhésion et l'expérience directe de la CE ces appréhensions tendent à s'atténuer et à se transformer en une attitude plus positive et active visant à profiter des opportunités et des avantages qu'offre l'appartenance à la CE.

Cette évolution ascendante correspond en général à la *tendance des opinions publiques* dans les trois pays : les lignes de régression ascendantes en Grèce depuis 1981 quant au jugement positif de l'appartenance à la CE et

depuis 1983 quant à l'effet bénéfique se rapprochent de 50 % en 1987 et 1988 avec un léger avantage à ce dernier ; au Portugal, l'avis positif sur l'appartenance se situant autour de 30 % entre 1980 et 1985 fait un saut entre 1985 et 1987 pour atteindre autour de 60 % et accuse un léger fléchissement en 1988 avec plus de 50 % ; l'opinion concernant l'effet bénéfique suit la même évolution entre 1986 et 1988 et apparaît légèrement au-dessus du jugement relatif à l'appartenance ; en Espagne, l'avis positif concernant l'appartenance est relativement stable et ne s'accroît que très légèrement entre 1980 et 1988 en dépassant 60 % ; mais contrairement aux deux autres pays, l'opinion sur l'effet bénéfique enregistre un écart notable avec le jugement sur l'appartenance : tout en se situant à un niveau bien plus bas, elle progresse d'environ 15 % en 1986 à près de 25 % en 1988 (47).

Par comparaison, l'adaptation des groupes d'intérêt grecs apparaît plus lente et leur participation aux activités communautaires moins effective à l'exception du patronat central et des armateurs. Bien que devenue membre six ans plus tard, l'Espagne compte avec déjà 167 en 1980 et 1986 un nombre plus élevé de groupes appartenant aux groupements communautaires que la Grèce. La dimension et la diversification plus grandes de son économie en sont probablement des facteurs explicatifs. La comparaison des rythmes d'insertion des groupes grecs et portugais est intéressante : alors que le Portugal compte 85 cas d'insertion contre 66 pour la Grèce en 1980, celle-ci rattrape et dépasse le Portugal en 1986 avec 154 contre 113. Il semble que la constitution ou la reconstitution des groupes d'intérêt espagnols et portugais dès l'instauration de la démocratie rend leur adaptation plus prompte et plus grand leur besoin d'affiliation et de participation aux groupes communautaires. Leur affiliation a contribué notamment à asseoir leur légitimité ainsi qu'à affirmer leur autonomie et leur influence à l'égard des autorités nationales. Dans une moindre mesure, ces facteurs sont également présents en Grèce.

Le *clivage* patronat-syndicats plus prononcé en Grèce que dans les deux autres pays se profile aussi bien dans les attitudes que dans le degré de participation des groupes d'intérêt. L'intensité de la participation s'en ressent bien que de façon plus atténuée en Espagne et au Portugal en raison de l'existence des syndicats proches des partis gouvernementaux qui participent plus activement à la CES. Cependant l'intensité de la participation tout en se ressentant de l'influence des clivages patronat-syndicats et gauche communiste-socialiste, subit également le poids d'autres facteurs tels que l'impact des politiques et décisions communautaires sur les groupes d'intérêt, l'importance des secteurs touchés, leur ouverture sur la CE et les ressources dont disposent les groupes d'intérêt.

L'analyse des fonctions des groupes d'intérêt apporte dans l'ensemble une confirmation des résultats obtenus antérieurement : au début, l'information a un rôle prédominant, d'autres fonctions de représentation, de stratégie commune et de défense s'y ajoutant à mesure que l'intensité et le champ de l'influence de la CE s'accroissent. Ainsi, plus l'impact de la CE devient concret et immédiat, plus les groupes d'intérêt assument un éventail large de fonctions en rapport avec les affaires communautaires.

(47) Eurobaromètre, n° 29, juin 1988.

Le point essentiel de l'*influence* des groupes d'intérêt est aussi le plus difficile à préciser, d'autant que les groupes manifestent une tendance générale à surévaluer leur influence. Dans cette perspective, il est probable qu'ils exagèrent légèrement l'importance et l'influence des groupes communautaires tout en mettant l'accent sur leur propre poids au niveau européen. Tout en tenant compte de ces surévaluations, il apparaît que tous les groupes affirment que leur appartenance aux groupes communautaires et leur participation à ce niveau accroissent leurs capacités d'accès et d'influence auprès de leurs gouvernements. Dans ce contexte, le cas du textile turc constitue une exception extrême.

En règle générale, les groupes d'intérêt nationaux s'adressent directement aux instances communautaires sans emprunter le canal des administrations nationales. Cet accès direct au plan européen renforce aussi leur position dans les négociations au plan national. Cependant, selon une pratique déjà observée, les groupes nationaux utilisent en principe leurs accès auprès des administrations nationales comme un moyen d'influence complémentaire quand il s'agit d'infléchir les décisions du Conseil où siègent et votent les ministres nationaux (48).

(48) Voir le schéma d'action général des groupes communautaires et nationaux dans notre article « Les groupes de pression dans la Communauté européenne » dans *Il Politico*, n° 3, 1982, pp. 553 à 555.

Toute l'expérience des recherches sur les groupes d'intérêt confirme que l'influence globale et générale des groupes est encore plus difficile à cerner en raison de multiples facteurs et acteurs qui entrent en jeu sans compter les pressions, les influences informelles dues aussi bien à la situation, à l'atmosphère et aux idées dominantes du moment qu'aux interactions « invisibles » de personnes, de groupes et d'instances officielles. La complexité des processus socio-politiques globaux rend fort difficile la pondération des parts d'influence à attribuer aux divers acteurs. En revanche, notre enquête vérifie la plupart de nos conclusions antérieures et notamment le fait que dans l'état actuel de l'intégration européenne l'influence sectorielle plus spécifique, plus technique paraît plus percutante ou du moins aisément saisissable par les techniques d'observation disponibles. Cependant, en centrant nos analyses sur les groupes d'intérêt, il ne faudrait pas tomber dans le travers qui consiste à grossir leur poids dans les processus de décision aux niveaux européen et nationaux. En réalité, nos travaux nous amènent à conclure que le poids des groupes européens ainsi que des groupes nationaux dans le processus de décision et de gestion de la Communauté demeure relativement modeste par rapport à celui des gouvernements et de leurs représentants. Encore que ceux-ci à leur tour peuvent faire l'objet de pression de la part de leurs groupes dont l'influence varie d'un pays à l'autre. Toujours est-il qu'aux côtés des centres de décision institutionnels, des partis politiques et des électeurs, les groupes — reflets de multiples intérêts socio-économiques — assument des rôles effectifs bien que variables dans les communautés nationales et dans la Communauté politique européenne en formation.





# LES EFFETS DE LA DIRECTIVE COMMUNAUTAIRE SUR LA RESPONSABILITÉ DU FAIT DES PRODUITS SUR L'INTRODUCTION D'UNE INSTANCE AU ROYAUME-UNI (1)

Carl ISLAM LL. M (EXON)

*Barrister (Lincoln's Inn)*

## I. — Introduction

### 1. Application

La Directive demande aux États membres d'harmoniser leurs législations sur la responsabilité du fait des produits pour juillet 1988. Au Royaume-Uni, la Directive a été mise en œuvre par la Première Partie du « Consumer Protection Act » de 1987 (ci-après désigné « la Loi ») qui a reçu la « sanction » royale le 15 mai 1987 et est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> mars 1988.

### 2. But

Le but de la législation est de permettre à une personne victime d'un dommage ou d'une perte causés par un produit défectueux d'exercer un recours effectif contre le fabricant ou l'importateur du produit.

### 3. Historique

La Directive améliore le recours de la personne lésée en lui permettant de poursuivre le fabricant ou l'importateur pour inexécution d'une obligation non-contractuelle sans devoir prouver la faute. En droit anglais, lorsqu'une personne est victime d'un préjudice physique ou matériel causé par un produit défectueux, une action peut-être intentée aussi bien sur le terrain contractuel que sur le terrain délictuel (« tort » (2)). Antérieurement à la mise en œuvre de la Directive, il n'était possible d'introduire une action en responsabilité contractuelle que s'il existait des rapports contractuels directs entre la victime et le défendeur (« privity of contract »). Dans la mesure où le produit défectueux avait été, dans la plupart des cas, vendu au demandeur par un fournisseur et non par le fabricant, il n'y avait pas de lien contractuel direct entre le demandeur et le fabricant. Si la requête du demandeur était bien fondée et que le fournisseur n'était pas solvable, cela signifiait que le premier n'obtiendrait que peu ou pas de réparation pour sa perte. Au plan délictuel, une personne lésée pouvait poursuivre un fabricant pour faute, cependant cela se révélait souvent impossible en pratique, car pour prouver la faute, la victime devait obtenir des informations que le fabricant pouvait garder par devers lui. La plupart du temps, ces informations n'étaient pas divulguées, soit parce qu'elles étaient de nature technique et le défendeur ne connaissait pas leur signification, soit parce qu'il n'était pas au courant de leur existence dans la mesure où les procédures d'instruction anglaises ne permettent d'obtenir du défendeur que les informations spécifiquement requises par le demandeur. Cela entraînait fréquemment l'échec de l'action parce que le demandeur n'était pas capable de prouver la faute. La Directive contourne ces obstacles en stipulant en fait que, sous réserve de certains moyens de défense, le fabricant ou l'importateur seront objectivement tenus pour responsables envers la victime si celle-ci peut démontrer qu'elle a subi un dommage ou un préjudice causé par un défaut du produit, et sans qu'elle ait à prouver la faute.

(1) Directive du Conseil du 25 juillet 1985 sur le rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres en matière de responsabilité du fait des produits défectueux (CEE/85/374).

(2) « Tort » : la branche du droit anglais qui impose des obligations non-contractuelles aux personnes les rendant responsables des dommages et préjudices qu'elles font subir à d'autres personnes.



## II. — La loi

### 1. Qui peut être poursuivi ?

La Loi élargit la catégorie des défendeurs potentiels dans les cas de responsabilité du fait des produits. Selon la section 2 de la Loi, une victime peut poursuivre une ou plusieurs des personnes suivantes :

- (i) le producteur du produit ;
- (ii) toute personne qui, en apposant sur le produit son nom, sa marque ou un autre signe distinctif en relation avec le produit, se présente comme étant le producteur du produit ;
- (iii) toute personne qui a importé le produit dans un État membre, en provenance d'un État non membre de la Communauté, dans le cadre de son activité commerciale en tant que fournisseur ;
- (iv) le fournisseur s'il omet de donner des informations à la demande de la victime, concernant l'identité d'une ou plusieurs des personnes visées précédemment en (i) - (iii) (3).

Le mot « producteur » est synonyme du mot « fabricant » et s'agissant d'une substance qui n'a pas été fabriquée mais a été extraite ou distillée, il comprend la personne qui l'a extraite ou distillée ; ou dans le cas d'un produit qui n'a pas été fabriqué, ni extrait, ni distillé, mais dont les caractéristiques essentielles sont attribuables à une transformation industrielle ou autre, il comprend la personne qui a réalisé cette transformation. Il est à noter que la section 2 (5) ajoute que lorsque deux personnes ou plus sont responsables du même dommage, leur responsabilité sera conjointe et solidaire.

### 2. Ce qu'un demandeur doit prouver pour obtenir gain de cause

Pour obtenir satisfaction contre l'un ou plusieurs des défendeurs visés à la section 2 de la Loi, la victime doit démontrer :

- a) un dommage ;
- b) que le produit contient un défaut ayant causé le dommage ; et
- c) un lien de causalité entre le défaut et le dommage.

#### (A) Le dommage

D'après la section 5 de la Loi, un fabricant, un importateur ou un fournisseur (mentionnés ci-après comme « producteurs ») est responsable envers la victime des dommages suivants :

- (i) la mort ;
- (ii) les lésions corporelles ; et

(3) Selon la section 2 (3) de la Loi, un fournisseur est responsable si :  
a) la victime lui demande d'identifier une ou plusieurs des personnes qui pourraient être tenues pour responsables en vertu de la section 2 de la Loi ; et  
b) à condition que la requête soit introduite dans un délai raisonnable après la survenance du dommage et à un moment où il n'est pas raisonnablement possible pour la personne introduisant la requête d'identifier toutes ces personnes ; et  
c) si le fournisseur manque dans un délai raisonnable après avoir reçu la demande, soit d'accéder à cette requête, soit d'identifier la personne qui lui a fourni le produit.

(iii) la perte ou le dommage causés à tout bien (mobiliier ou immobilier (4)).

En conséquence, un défendeur n'est pas responsable en vertu de la section 5 :

- a) pour la perte ou le dommage du produit lui-même ;
- b) pour la perte ou le dommage causé à tout ou partie du produit fourni avec une composante défectueuse ;
- c) pour la perte ou le dommage causé à un bien qui au moment du préjudice :
- (i) ne correspond pas à la description communément admise d'un bien destiné à l'usage ou à la consommation privés ;
- (ii) n'est pas principalement destiné par la victime à son usage ou à sa consommation privés ;
- d) lorsque le montant des dommages intérêts prévus en cas de préjudice n'excède pas £ 275.

#### (B) Le défaut

La section 3 de la Loi stipule qu'il y a un défaut dans le produit « s'il n'offre pas la sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre ». Dans ce but, la sécurité relative au produit inclut la sécurité aussi bien dans le contexte des risques de dommages matériels que dans celui des risques de mort ou de lésions corporelles. Pour déterminer ce que l'on peut légitimement attendre d'un produit, il est tenu compte de toutes les circonstances de l'espèce, notamment :

a) la façon dont le produit a été mis sur le marché, les usages pour lesquels il a été mis sur le marché, sa présentation, l'utilisation de toute marque en relation avec le produit et toutes instructions ou avertissements de faire ou de s'abstenir de faire quoi que ce soit du produit ou relativement au produit ;

b) l'usage qui pourra raisonnablement être attendu du produit ou en relation avec celui-ci ;

c) le moment auquel le produit a été fourni par le producteur à une autre personne. Cependant, on ne peut arguer d'un défaut du produit visé sous prétexte qu'un produit mis en circulation postérieurement à lui offre une meilleure sécurité.

Il est à noter que le paragraphe a) ci-dessus semblerait inclure les déclarations faites pour la publicité d'un produit et que le paragraphe b) en se référant à « l'usage qui peut raisonnablement être attendu du produit » plutôt qu'à « l'usage raisonnable » du produit, impose au producteur le devoir d'envisager le mauvais usage qui pourrait être fait de son produit (5).

### 3. Moyens de défense

L'action du demandeur sera vouée à l'échec si le défendeur arrive à soulever l'un des moyens de défense prévus par la section 4 de la Loi :

- a) que le défaut est dû à la conformité du produit avec des règles imposées par l'autorité publique ;

(4) Voir note 9

(5) Voir la note générale page 193 — Halsbury's Statutes. Volume 39.



b) que la personne poursuivie n'a pas, à quelque moment que ce soit, fourni le produit à une autre personne ; ou

c) que les conditions suivantes sont remplies, c'est-à-dire :

i) que la seule fourniture du produit par la personne poursuivie à une autre, ne s'inscrivait pas dans le cadre de son activité commerciale avec cette dernière ;

ii) que la section 2 (2) de la Loi (qui énumère les catégories de personnes pouvant être tenues pour responsables envers la victime) ne s'applique pas à cette personne ou ne lui est applicable qu'en ce qui concerne des activités poursuivies dans un but non-lucratif ;

d) que le défaut n'existait pas dans le produit au moment considéré (6) ; ou

e) que l'état des connaissances scientifiques et techniques au moment considéré ne permettait pas à un fabricant de produits analogues au produit en cause de déceler le défaut si celui-ci avait existé dans les produits alors qu'ils étaient sous son contrôle (le moyen de défense tiré des règles de l'art). (« State of the art ») ;

f) que le défaut :

i) était un défaut du produit (« le produit fini ») dans lequel le produit litigieux a été incorporé ;

ii) était entièrement imputable à la conception du produit fini ou au respect par le producteur du produit litigieux des instructions données par le producteur du produit fini.

#### 4. Délai

La loi limite la période pendant laquelle une instance peut être introduite en prévoyant deux dates limites après lesquelles aucune action n'est recevable. En premier lieu, une action en dommages intérêts en vertu de la première partie de la Loi s'éteint entièrement après expiration d'un délai de 10 ans à compter du « moment considéré ». L'expression « moment considéré » est définie par la section 4 (2) de la Loi et signifie la date de production en ce qui concerne l'électricité et pour tout autre produit, elle s'entend de la date de fourniture ou de dernière fourniture.

En second lieu, une action en dommages intérêts en vertu de la première partie de la Loi comprenant la réparation de lésions corporelles ou la perte ou le dommage causé à un bien, ne peut pas être introduite après une période de trois ans à compter de la date à laquelle le dommage a été subi, ou si elle est postérieure, à compter de la date à laquelle la personne lésée ou le demandeur ou toute autre personne ayant intérêt à agir, a eu connaissance du préjudice (7).

A cet égard, la référence à la date de connaissance du fait par une personne, s'entend de la date à laquelle cette

(6) Voir section 4 (2) de la Loi. Cette section définit le « moment considéré » par référence aux défendeurs qui tombent sous le coup de la section 2 (2) de la Loi (personnes responsables en vertu de la Loi) et aux personnes qui ne relèvent pas de la section 2 (2) de la Loi. Dans le premier cas, le moment considéré est la date de remise alors que dans le deuxième, le moment considéré est la date à laquelle le produit a été fourni pour la dernière fois par une personne relevant de la section 2 (2).

(7) Voir annexe 1 de la Loi qui amende le « Limitation Act » de 1980.

personne a eu connaissance pour la première fois des faits suivants :

a) des faits tels, concernant le dommage causé par le défaut, qu'ils conduisent une personne raisonnable ayant subi un tel dommage à le considérer suffisamment important pour justifier l'introduction d'une action en réparation contre un défendeur qui ne contesterait pas sa responsabilité et respecterait la décision judiciaire ; et

b) que le dommage était partiellement ou totalement imputable aux faits et circonstances allégués par le demandeur comme constituant le défaut ; et

c) l'identité du défendeur.

Cependant, pour déterminer la date à laquelle la personne a eu pour la première fois connaissance du fait, les facteurs suivants ne sont pas pris en compte :

a) l'étendue (le cas échéant) de la connaissance par cette personne, à quelque date que ce soit, du fait de savoir si des faits ou circonstances particuliers auraient ou non constitué en droit un défaut ; et

b) dans le cas d'une perte ou d'un préjudice subi par un bien, toute connaissance que cette personne aurait eue à la date à laquelle elle n'avait plus le droit d'introduire une action en réparation en vertu de la première partie de la Loi.

#### Conclusion

La responsabilité du producteur s'apparente à une responsabilité objective sous réserve des moyens de défense prévues par la Loi.

La responsabilité est illimitée et ne peut pas être écartée (8). La conséquence immédiate de la Loi est que les fabricants et importateurs doivent s'instruire de la manière dont cela peut affecter leur activité commerciale. En particulier, ils devront examiner dans quelle mesure leur assurance est suffisante pour les couvrir en cas d'action en justice intentée en vertu de la Loi. Alors que la disponibilité d'une assurance ne semble pas devoir poser de problèmes, le coût d'une telle couverture sera vraisemblablement plus élevé qu'à présent. Dans l'avenir, les questions pratiques qui pourront surgir de l'application de la Loi comprennent :

a) *L'emploi ou le rejet de la procédure par les plaideurs*

Si les tribunaux considèrent la responsabilité pour faute, plus grave que celle envisagée par la Loi et adoptent pour politique d'accorder plus de dommages-intérêts en cas de faute que dans les cas de responsabilité du fait des produits, les plaideurs feront alors mieux d'intenter leur procès pour faute plutôt qu'en vertu de la Loi.

b) *La preuve*

Puisque la deuxième partie de la Loi (qui prescrit les normes générales de sécurité) habilite les autorités locales

(8) Voir section 7 de la Loi.

chargées de la réglementation des normes à poursuivre pénalement les fabricants de produits dangereux, il peut être possible lorsque les poursuites pénales sont engagées en premier lieu, d'utiliser les preuves recueillies, dans la procédure civile à venir. En tout état de cause, le fait de mener à bien une procédure pénale donnera plus de poids à l'action civile, car cela amènera directement à la question de l'existence d'un défaut dans le produit.

*c) Lacunes*

Les consommateurs ont perçu la plus grande lacune comme étant le moyen de défense tiré des règles de l'art. Les fabricants ont cependant insisté sur la nécessité de ce moyen de défense. Le rédacteur apporta donc un compromis en restreignant l'étendue du recours à ce moyen de défense par une définition étroite des règles de l'art dans la Loi ; cela semble rendre le moyen de défense plus difficile à prouver.

*d) Interprétation*

La portée du mot « produit » doit être éprouvée. Sa signification est double : en premier lieu, elle limite implicitement l'étendue de la responsabilité d'un fabricant en vertu de la Loi dans la mesure où il ne peut pas être tenu pour responsable d'un produit qui ne tombe pas sous le coup de la Loi, et en second lieu elle limiterait expressément l'obligation à paiement d'une compagnie d'assurance envers le producteur-défendeur dans une action. Néanmoins, la définition du mot par référence aux marchandises a évité la confusion qui aurait pu être créée en

incorporant la définition du mot « produit » qui apparaît dans la Directive, dans laquelle le mot est défini par référence aux biens meubles et immeubles parce que cette définition existe seulement en droit international privé anglais et que la distinction la plus proche en droit interne anglais aurait été entre « realty » et « personalty » (9).

En dernière analyse, la Loi aura des effets plus importants que ceux escomptés. La réforme qu'elle représente cependant n'est en aucune manière aussi favorable aux consommateurs que celles qui l'ont précédée dans d'autres systèmes, en particulier en Nouvelle-Zélande où un système d'assurance basé sur les salaires a remplacé le contentieux de la responsabilité du fait des produits (10). Néanmoins, elle dote le consommateur d'un recours plus efficace que par le passé et ce que cela représente en pratique se révélera lorsque les tribunaux auront à faire la première application de la Loi.

(9) *Realty* : abréviation de « real property ». Le terme de « real property » désigne la terre et les biens qui y sont rattachés de manière à y être incorporés ainsi que les droits viagers relatifs à la terre.

*Personalty* : abréviation de « personal property » ce terme comprend essentiellement toutes les formes de biens meubles ou immeubles, corporels ou incorporels autres que les biens fonciers (lesquels peuvent inclure des immeubles par destination) et leurs accessoires.

(10) Voir les « New Zealand Accident Compensation Acts ».



# COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

## I. — Nominations

### Comité économique et social

Lors de sa session du 13 février 1989, le Conseil, sur proposition du gouvernement allemand, a nommé M. Günther Lappas, membre du *Comité économique et social*, en remplacement de M. Willy Lojewski, membre démissionnaire, pour la durée restant à courir du mandat de celui-ci, soit jusqu'au 20 septembre 1990.

### Comité scientifique et technique d'EURATOM

Lors de sa session du 13 février 1989, le Conseil a arrêté la décision portant nomination des membres du *Comité scientifique et technique d'EURATOM* pour la période allant du 1<sup>er</sup> avril 1988 au 31 mars 1993.

### Autres nominations

Lors de sa session du 13 février 1989, le Conseil a décidé du remplacement d'un membre respectivement :

- du Comité consultatif de la CECA ;
- du Comité consultatif pour la Sécurité sociale des travailleurs migrants ;
- du Comité consultatif pour la formation professionnelle ;
- du Comité consultatif pour la libre circulation des travailleurs ;
- du Comité consultatif pour la formation des pharmaciens ;
- du Comité consultatif pour la formation dans le domaine des soins infirmiers.

### Émirats arabes

Le 3 février 1989, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'ambassadeur Salem Rached Al-Agroobi, désigné par le gouvernement des *Émirats Arabes Unis*, comme chef de la mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et de la Communauté européenne de l'énergie atomique, en remplacement de S.E. M. l'ambassadeur Al-Kuraimel.

### Yémen

Le 3 février 1989, les Communautés européennes ont donné l'agrément à S.E. M. l'ambassadeur Ali Muthana Hasson, désigné par le gouvernement de la république démocratique populaire du *Yémen*, comme chef de la mission de ce pays auprès de la Communauté économique européenne, de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et de la Communauté européenne de l'énergie atomique.

## II. — Activités communautaires

### EXPORTATION DE CERTAINS PRODUITS CHIMIQUES

Lors de sa session du 20 février 1989, le Conseil a adopté un règlement qui subordonne l'exportation de 8 produits chimiques à une autorisation préalable à délivrer par les autorités compétentes des États membres. Cette autorisation doit être refusée s'il y a des raisons de croire que les produits en cause serviront à la mise au point ou à la fabrication d'armes chimiques ou risquent d'être délivrés directement ou indirectement à des pays belligérants ou dans des zones de tension internationales graves.

Il s'agit des produits suivants :

	C CN
1. Thiodiglycol	2930 90 90
2. Phosphorus oxychloride	2812 10 10
3. Dimethyl methyl phosphonate	2931 00 00
4. Methyl phosphonyl difluoride	2931 00 00
5. Methyl phosphonyl dichloride	2931 00 00
6. Dymetil phosphite	2920 90 90
7. Phosphorus trichloride	2812 10 10
8. Trimethyl phosphite	2920 90 90

Le contenu de cette liste est susceptible d'être réexaminé à la lumière des nécessités.

Ce règlement basé sur une proposition de la Commission fait suite à un consensus dégagé dans le cadre de la coopération politique (notamment lors de la réunion des ministres de la Coopération politique du 14 février dernier à Madrid) quant à la nécessité de prendre d'urgence des mesures pour contrôler l'exportation de certains produits chimiques susceptibles d'être utilisés pour la production de telles armes.

Il est rappelé que, lors de la Conférence internationale sur les armes chimiques qui a eu lieu à Paris du 7 au 11 janvier 1989, les États membres de la Communauté économique européenne ont fermement condamné l'usage des armes chimiques, et qu'ils ont marqué leur engagement en faveur de la conclusion rapide d'une convention universelle, générale et d'application effectivement vérifiable sur l'interdiction de la mise au point, de la fabrication, du stockage et de l'emploi d'armes chimiques et sur leur destruction.

Le règlement n'affecte pas la latitude dont disposent les États membres de procéder, conformément au traité, à d'autres contrôles sur les exportations ou le transit afin d'empêcher la mise au point, la fabrication, le stockage et la prolifération d'armes chimiques.

Ce règlement entrera en vigueur le jour de la publication au *Journal officiel* des Communautés européennes, c'est-à-dire le 22 février 1989.

#### HARMONISATION DE L'ÉTABLISSEMENT DU PRODUIT NATIONAL BRUT AUX PRIX DE MARCHÉ (PNBpm)

Le Conseil, suite à l'accord quant au fond intervenu lors de sa session du 24 juin 1988 et à l'entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> février 1989 de la décision sur les ressources propres des Communautés, a arrêté formellement lors de sa session du 13 février 1989, la directive relative à l'harmonisation de l'établissement du Produit national brut aux prix de marché.

Cette directive vise à répondre notamment au fait que la décision « Ressources propres », qui vient d'entrer en vigueur, crée une ressource propre complémentaire des Communautés fondée sur le Produit national brut des États membres et que son application nécessite par conséquent un renforcement de la comparabilité et de la fiabilité de cet agrégat.

En outre, l'achèvement du marché intérieur augmentera le besoin de disposer de données comparables sur l'agrégat PNBpm et ses composantes qui constitueront également des éléments importants d'analyse pour la coordination des politiques économiques.

La comparabilité conceptuelle et pratique des données du PNBpm est assurée, d'une part, par le respect des définitions et des règles de comptabilisation y relatives du Système européen des comptes économiques intégrés (SEC) et, d'autre part, par la collecte de données de base et l'application de procédures d'évaluation selon des règles harmonisées.

#### IMPORTANTES DÉCISIONS DANS LE DOMAINE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

La Commission vient d'adopter (décembre 1988) deux décisions importantes et complémentaires pour la création progressive d'un marché intérieur dans le domaine des services de télécommunications : l'une pour assurer le respect des normes de concurrence et l'autre pour l'harmonisation des conditions d'accès aux réseaux de télécommunications, connue comme Fourniture d'un réseau ouvert (Open Network Provision, ONP).

D'un côté, la Commission a adopté les grandes lignes d'une nouvelle directive de la Commission fondée sur l'article 90 du traité en vue d'ouvrir à la concurrence les marchés des services de télécommunications. De l'autre, la Commission a adopté une proposition de directive du Conseil aux termes de l'article 100 A qui établit le cadre pour la fixation de conditions harmonisées pour le libre accès et l'usage des infrastructures et des services publics de télécommunication.

Les deux mesures représentent d'importants pas en avant dans la réalisation des propositions contenues dans le Livre Vert de la Commission sur le développement d'un marché unique des services et d'équipements de télécommunications, publié en 1987. L'idée maîtresse du Livre Vert est d'introduire une plus grande concurrence dans le secteur des télécommunications.

##### La concurrence dans les marchés des services

La première directive demande aux États membres d'admettre la concurrence en matière de services de télécommunications et s'inscrit dans la même ligne que la directive relative aux terminaux adoptée le 16 mai 1988.

L'article 90 du traité interdit aux États membres, en ce qui concerne les entreprises publiques et les entreprises auxquelles ils accordent des droits spéciaux ou exclusifs, de prendre des mesures contrairement à la concurrence et à la libre circulation des biens et des services. La Commission, gardienne des traités, doit, le cas échéant, adresser des directives aux États membres qui précisent les obligations particulières dans des situations où, autrement, la Commission devrait probablement engager des procédures d'infraction aux règles du traité.

Des restrictions à l'usage de l'infrastructure que les PTT mettent à la disposition des prestataires de services dans certains États membres ou des tarifs disproportionnés par rapport aux coûts limitaient l'offre de services de télécommunications. Or, au cours des dernières années, ce marché a connu un développement impressionnant, surtout en ce qui concerne les services de transmission de données où une croissance annuelle de 15 à 25 % est prévisible après le démantèlement des contraintes légales visées par cette directive. Il importe donc d'ouvrir ces services à la concurrence pour que les prestataires puissent offrir ceux-ci en fonction des besoins de leurs clients au meilleur coût.

L'abolition des droits exclusifs détenus par les PTT, à l'exception de ceux relatifs à l'établissement du réseau et à la téléphonie vocale, permettra aux autres prestataires de s'adresser directement aux utilisateurs au moyen de circuits loués aux PTT et les barrières légales cloisonnant les marchés nationaux seront ainsi abolies.

Il est à noter que la Commission n'entend pas inclure le service télex dans sa directive, dans la mesure où ce service est actuellement en déclin du fait du développement du téléfax et nécessite dès lors une approche spécifique.

La directive demandera aux États membres qu'ils abolissent également toutes les restrictions concernant le traitement des signaux avant leur transmission sur le réseau et qu'ils rendent publiques toutes les spécifications techniques de leurs réseaux pour permettre aux prestataires des États membres de s'adapter à ces caractéristiques.



Les États membres devront procéder à la séparation du pouvoir réglementaire détenu par leurs PTT et leur activité commerciale pour leur empêcher d'écarter ou de rendre plus onéreux les services de leurs concurrents.

La directive demandera aussi que les PTT donnent à leurs clients la possibilité de résilier les contrats de longue durée, conclus à une époque où ils disposaient de droits exclusifs, afin de permettre aux utilisateurs, s'ils le souhaitent, de s'adresser à d'autres prestataires.

La directive de la Commission s'étendra également aux accords conclus par les PTT entre eux-mêmes ou avec d'autres entreprises et aux projets de ces administrations de se lancer dans de nouvelles activités de télécommunications. Les États membres devront en informer régulièrement la Commission afin qu'elle puisse vérifier que ces accords ou ces nouvelles activités ne menacent pas la concurrence de ce secteur.

#### Les règles pour l'utilisation future des réseaux (ONP)

La directive ONP fixe les principes directeurs et le cadre structurel dans lesquels les prestataires des services de télécommunication peuvent accéder et utiliser le réseau public. L'approche adoptée par la Commission peut se résumer ainsi :

- les conditions harmonisées d'ONP doivent être basées sur des critères objectifs, être transparentes et publiées de manière adéquate ; elles ne doivent pas discriminer entre les nationaux et les ressortissants d'autres États membres et doivent garantir l'égalité d'accès ;

- le développement et l'établissement des conditions ONP doivent être progressifs. Le développement d'offres harmonisées spécialement adaptées au service à valeur ajoutée fourni mais disponible à tous les usagers doit être souligné ;

- les conditions ONP nécessitent le développement de normes de réseaux ouverts dans le cadre d'une approche globale communautaire aux normes européennes.

Le développement des conditions harmonisées ONP concernera trois secteurs principaux :

- les interfaces techniques existantes doivent être utilisés si possible. Quand de nouvelles normes techniques sont nécessaires pour des offres ONP, l'Institut européen des normes de télécommunication (ETSI) doit être invité à les développer tenant compte de l'évolution des normes européennes et internationales ;

- la définition des conditions d'utilisation harmonisées qui doivent s'appliquer aux offres ONP et qui concernent un certain nombre de paramètres tels que le temps de fourniture, la période contractuelle, la qualité du service, les conditions d'utilisation partagée, d'utilisation par des tiers, la sous-location des capacités et l'interconnexion des réseaux, qui soient compatibles avec les règles du traité ;

- la définition de principes tarifaires harmonisés sur la base d'un certain nombre de directives tels que l'ajustement aux coûts, la publication adéquate et l'application à tous les utilisateurs sans discriminations.

Le but ultime de l'initiative de la Commission est la reconnaissance mutuelle des procédures d'autorisation de manière qu'une autorisation obtenue dans un État membre donne droit au prestataire des services à les prêter dans toute la Communauté sans avoir à entreprendre d'autres procédures.

La libéralisation des services de télécommunication concernera spécifiquement les services à valeur ajoutée tels que les services pour améliorer les fonctions de télécommunication (conversion de protocoles, format des codes), les services d'information que fournissent l'accès aux banques de données, les services de traitement de données à distance, les services d'enregistrement de messages et

de retransmission (courrier électronique), les services transactionnels (transactions financières, transfert commercial électronique de données), et les services d'action à distance (télé-achats, télé-réservations et télécommande).

La Commission commencera des consultations avec les États membres en janvier 1989 de manière à présenter les résultats de ces consultations et une proposition de directive pour son adoption finale à la mi-mars.

#### ACTIONS DE FORMATION POUR LES PME

*La Commission vient d'adopter (décembre 1988) un programme d'actions expérimentales de formation pour préparer les PME à l'Europe de 1992. Les actions proposées consistent à former les dirigeants de PME au management stratégique dans la perspective de 1992, à favoriser les analyses sectorielles et régionales de l'impact du grand marché pour les PME et à mettre en place un réseau d'échanges et de coopération entre instituts de formation.*

Dans le cadre du programme d'action pour les PME, la Commission a centré son attention autour de l'information, de la coopération et du partenariat entre les entreprises. La formation des dirigeants des PME à l'Europe de 1992 constitue un axe d'intervention supplémentaire et complémentaire. Les actions prévues sont guidées par le principe que les organismes offrant la formation en préparation du grand marché ont besoin de méthodes et supports pédagogiques et non seulement d'un soutien financier.

Les actions expérimentales sont composées des éléments suivants :

- 1) Formation des dirigeants des PME au management stratégique dans la perspective de 1992 ;

Ce dispositif de formation, qui effectivement est au centre de l'action, informera les dirigeants de PME sur ce qu'est la réalisation du marché intérieur et les aidera à identifier les changements à venir dans l'environnement de leur entreprise ainsi que leurs forces et faiblesses par rapport au nouvel environnement européen.

La Commission mettra à la disposition d'organismes de formation sélectionnés une méthode de formation sous la forme de six modules autonomes :

- l'enjeu stratégique du marché unique : la compétitivité ;
- les enjeux commerciaux ;
- les enjeux technologiques et techniques ;
- les enjeux financiers ;
- les enjeux financiers ;
- les enjeux en matière de ressources humaines ;
- la globalisation de l'approche stratégique face à 1992.

Chacun des six modules se déroulera sur une durée de 3 jours non consécutifs : formation en groupes, interventions en entreprises, retour en groupes, représentant pour le dirigeant environ 18 jours de formation étalée sur plusieurs mois ;

La Commission sélectionnera des organismes de formation et de conseil ayant acquis une expérience auprès des dirigeants de PME. Ils bénéficieront d'un financement qui représentera 50 % maximum des coûts des actions de formation dans la limite d'un plafond de 20 000 ECU. Cette contribution financière permettra de réduire les coûts de participation des dirigeants de PME à ces actions ;

- 2) Mobiliser les structures sectorielles et territoriales pour l'information des dirigeants des PME dans la perspective de 1992 ;

La Commission donnera son soutien à des séminaires faisant état d'analyses régionales ou sectorielles de l'impact du marché unique effectuées par des organisations sectorielles et des branches professionnelles.

Ces séminaires ne pourront pas dépasser deux jours. La Commission mettra à disposition des organisateurs des supports d'infor-

mations et financera 50 % maximum du coût de l'organisation de ces journées dans la limite d'un plafond de 10 000 ECU ;

3) Mise en réseau de projets de formation et coopération entre instituts de formation.

Pour stimuler la création d'un réseau entre organismes de formation, la Commission mettra en place un mécanisme de coordination et d'animation. Son rôle sera de stimuler les activités, de mettre en relation les organismes de formation, de favoriser le développement de projets menés conjointement par plusieurs organismes et le transfert d'actions. La commission prendra en charge financièrement le fonctionnement du réseau ;

4) Formation des dirigeants des PME aux stratégies d'alliance.

La Commission lancera un projet de recherche pour élaborer un programme de formation aux stratégies d'alliance destiné aux dirigeants des PME afin de les sensibiliser au potentiel de la coopération transnationale et du partenariat et leur fournir des outils pour en tirer profit ;

5) Favoriser le rôle des grandes entreprises et des banques en matière de formation des dirigeants de PME.

La Commission entreprendra une série de consultations avec des représentants de grandes entreprises et de banques pour promouvoir l'information et l'échange d'expériences en matière de formation. Le cas échéant, des projets de démonstration soutenus par la Commission pourraient être mis sur pied.

Le total des ressources budgétaires disponibles pour ces actions expérimentales est de 2 millions d'ECU.

## OPA

### TRANSPARENCE ET RÈGLES DU JEU POUR LE GRAND MARCHÉ

La Commission a adopté aujourd'hui (22 décembre 1988) une proposition de directive sur les OPA qui constitue une étape importante dans l'adaptation du droit des sociétés à l'échelle du grand marché de 1992. Cette directive vise à rapprocher les législations des États membres qui régissent les modalités des offres publiques d'achat ou d'échange de titres de sociétés anonymes ou de sociétés en commandite par actions. Le but est de créer les conditions de transparence, de loyauté des transactions et d'égalité de chances dans l'utilisation des méthodes financières et boursières dans le contexte des opérations de restructuration et de regroupement industriels dans la dimension du grand marché.

Il faut distinguer clairement cette législation qui concerne le droit des sociétés de sa contrepartie sur le plan du droit de la concurrence, à savoir le projet de règlement sur le contrôle communautaire des concentrations d'entreprises. L'OPA peut être un outil financier, parmi d'autres, pour réaliser une concentration.

Les offres publiques d'achat ou d'échange sont un phénomène croissant dans la Communauté, notamment là où existe un marché de capitaux très ouvert et où les actions des sociétés sont largement dispersées dans le public. Ces conditions sont notamment réunies au Royaume-Uni, mais le nombre d'opérations de ce genre est en train d'augmenter dans d'autres États membres. De telles opérations vont se multiplier à la libération progressive des mouvements de capitaux et dans la perspective du marché unique. L'évolution des techniques financières aussi bien à l'échelle communautaire qu'à l'échelle mondiale ne peut que contribuer à la vitalité du phénomène.

#### La situation au niveau du droit des États membres

Certains États membres ont des règles spécifiques en la matière tandis que d'autres n'ont pas légiféré vu que ces opérations sont pratiquement inconnues dans leur pays (Danemark, Grèce). Parmi les États membres ayant une réglementation spécifique le type de

règles varie. L'Espagne, la France et le Portugal ont des normes légales tandis qu'en Belgique et au Luxembourg les opérations se déroulent selon la jurisprudence élaborée par approches successives par les autorités compétentes. D'autres États membres (Allemagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, Irlande) ont des codes de conduite volontaires.

Il existe également de nombreuses divergences parmi les États membres concernant le contenu des réglementations en matière d'offres publiques d'achat ou d'échange, par exemple sur la question de savoir quelles mesures peuvent être prises pour se défendre d'une offre.

#### L'approche de la Commission

Le problème des offres publiques d'achat ou d'échange figure au programme de coordination du droit des sociétés mis en œuvre par voie de directive sur la base de l'article 54 du traité de Rome. Cette coordination a pour objet d'assurer dans tous les États membres une protection équivalente, à l'égard des sociétés, des associés et des tiers. Jusqu'à présent, dans ce domaine, l'harmonisation a porté sur la publicité, la constitution et le capital, les comptes annuels et les comptes consolidés, l'agrément des commissaires aux comptes ainsi que sur les opérations de fusion et de scission mais aussi sur la publication des détentions de blocs d'actions ou en matière de protection des salaires sur le licenciement collectif ou sur le maintien des droits des travailleurs en cas de transfert d'entreprise.

La directive sur les OPA était annoncée dans le Livre Blanc sur le marché intérieur et réclamée par le Parlement européen.

L'approche de la Commission tient compte de ce qu'en général les offres publiques d'achat ou d'échange peuvent être considérées comme un phénomène positif qui provoque une sélection par le marché des entreprises plus compétitives et une restructuration des entreprises européennes qui est indispensable pour faire face à la concurrence internationale. Elle veut aussi, par l'établissement d'un cadre qui favorise la transparence, éviter que des OPA purement spéculatives financièrement ne soient réalisées dans la clandestinité.

#### LES PRINCIPALES DISPOSITIONS DU TEXTE

##### L'offre

La proposition contient une série de règles destinées à garantir l'égalité de traitement des destinataires de l'offre ainsi que la publicité et la transparence nécessaires à une telle opération.

Les principaux éléments sont :

- une interdiction des OPA partielles : dans le but d'éviter le lancement d'offres spéculatives la directive impose l'obligation de lancer une offre sur la totalité des actions ;

- l'obligation pour l'acquéreur d'une partie des actions (à partir de 30 %) de lancer une OPA sur la totalité des titres pour permettre à l'ensemble des actionnaires de bénéficier du surprix payé en général pour la prise d'un bloc de contrôle ;

- une déclaration préalable de l'offreur sur ses intentions tant en matière d'utilisation des actifs que de la continuité des activités de la société, le maintien du personnel ou le niveau d'endettement futur (notamment pour les cas de Leveraged Buy Out ou LBO financés souvent pour l'essentiel par l'endettement futur de l'entreprise reprise). Il faut noter que ces documents doivent être immédiatement communiqués aux représentants des travailleurs. Le document d'offre qui doit être ainsi publié contient outre les conditions de l'opération, la prise de position sur l'offre de la société attaquée et les règles applicables en cas d'offre concurrente.

##### La défense

La proposition règle aussi les conditions dans lesquelles des mesures défensives peuvent être adoptées après l'annonce de l'offre.

Le texte réserve notamment la décision d'une augmentation de capital et d'opérations exceptionnelles, comme la vente d'actifs ou





l'absorption de filiales à l'assemblée générale d'actionnaires de la société visée (et non à son seul conseil d'administration). Les dirigeants de la société-cible ne peuvent en fait, pendant la durée de l'offre, accomplir que des actes de gestion courantes.

#### Le respect des garanties

Le respect des garanties prévues dans le texte est assuré par une autorité de contrôle dont doivent se doter — s'ils ne l'ont déjà — les États membres. Cette autorité peut notamment, en cas d'insuffisance des informations fournies par l'offrant, soit interdire le déclenchement de la procédure d'offre soit obliger l'offrant à publier une offre dûment corrigée. Ceci vise également une insuffisance des déclarations faites sur les intentions de l'offrant à l'égard de la continuité des activités de la société, y compris l'utilisation de ses actifs, de son administration et de son personnel.

#### La réciprocité

Le problème de fond, en la matière, est celui d'un contrôle communautaire des investissements des pays tiers dans la Commission qui débordent largement le cadre d'une directive — même importante — sur les OPA. Aussi la Commission n'a-t-elle pas repris, dans cette proposition, l'article 7 de la directive banque mais prévoit toutefois de « ne pas porter atteinte, jusqu'à coordination ultérieure, à la faculté des États membres d'interdire une OPA lancée par un offrant qui est un ressortissant ou une société d'un État membre notamment lorsque les ressortissants et les sociétés communautaires ne bénéficient pas d'un traitement de réciprocité en ce qui concerne l'acquisition par voie d'OPA dans une société qui relève du droit de cet État tiers ». La Communauté entend entamer des discussions avec les autres pays, notamment au sein de l'OCDE sur la réciprocité.

\*  
\* \*

La présente proposition de directive est un premier pas important pour assurer la transparence des OPA sur le Grand marché. La Commission a l'intention de présenter une seconde directive en particulier pour coordonner, dans un cadre communautaire, les nouvelles mesures de défense prises par les dirigeants sans l'accord des instances de la société (ce que l'on appelle les pilules empoisonnées).

#### UNE PREMIÈRE LOI COMMUNAUTAIRE SUR L'ASSURANCE-VIE

La Commission a adopté aujourd'hui (21 décembre 1988) une proposition de directive qui constitue une première étape vers la liberté de prestation de services dans le domaine de l'assurance vie. Il s'agit d'une directive de coordination des dispositions nationales, législatives, réglementaires et administratives régissant l'assurance directe sur la vie. La Commission continue ainsi la réalisation du programme législatif du Livre Blanc.

En effet, avec cette proposition de la Commission, tous les éléments législatifs du chapitre « services financiers » du Livre Blanc auront été transmis au Parlement et au Conseil.

La proposition adoptée aujourd'hui concerne l'assurance vie individuelle. Elle s'inscrit dans le cadre de la liberté des mouvements de capitaux qui sera réalisée grâce à la directive adoptée le 24 juin 1988. Celle-ci implique, en effet, que le consommateur pourra investir ses économies dans n'importe quel type d'instrument financier offert sur n'importe quel marché de la Communauté. Dans ces conditions, il serait paradoxal que le consommateur ne puisse pas choisir librement son assurance vie, qui représente en général l'une des formes d'investissement les plus attrayantes. Or, actuellement, les législations de nombreux États membres l'empêchent de contracter une assurance vie en dehors de son propre pays, même de sa propre initiative.

La proposition distingue deux types de cas :

— dans le premier cas, un assureur prospecte activement le marché d'un autre État membre sans avoir recours à un établissement d'assurance de cet autre État. L'État de destination peut requérir un agrément, lié au respect par l'assureur, des dispositions de cet État sur les réserves mathématiques, les investissements qui les représentent et les conditions d'assurance qui déterminent notamment la nature des produits d'assurance ;

— dans le deuxième type de cas, le preneur d'assurance recherche une assurance dans un autre État de sa propre initiative, en se déplaçant, par correspondance, par téléphone ou en ayant recours à un courtier indépendant. Dans un tel cas, la législation de contrôle de l'État de l'établissement (Home Country Control) s'appliquera et non celle de l'État de destination. Grâce à cette initiative, le preneur d'assurance a donc libre accès à l'entière du marché intérieur. Les taxes sur les primes, s'il en existe dans le pays du preneur, continuent toutefois à être dues.

Les principes juridiques essentiels qui caractérisent la directive sont :

— sur le marché communautaire de l'assurance vie : la résidence habituelle du preneur d'assurance détermine — sauf accord contraire — la loi applicable au contrat ;

— l'agrément à un assureur est organisé de telle manière à donner des garanties sur sa fiabilité et sa solvabilité ;

— l'initiative appartient au preneur d'assurance qui peut prospecter, au-delà des frontières, le droit de l'assureur de faire de la publicité, ainsi que les activités des « brokers » étant limitées.

Il faut également signaler que la proposition de Directive contient une clause qui transpose au secteur d'assurance vie les propositions faites en ce qui concerne l'accès des pays tiers au marché communautaire, dans le contexte des banques et services d'investissements.

Une proposition ultérieure sera nécessaire pour réaliser l'importante harmonisation complémentaire qui permettra l'application de la législation de contrôle de l'État de l'établissement avec la reconnaissance mutuelle, même si l'assureur fait de la prospection dans un autre État membre.

Il faut rappeler que le Livre Blanc prévoyait l'achèvement du marché intérieur des services financiers sur la base du principe du contrôle par le pays d'origine lié à la reconnaissance mutuelle par les États membres de ce que fait chacun d'entre eux pour sauvegarder les intérêts du public.

Dans ses arrêts du 4 décembre 1986, la cour de justice des Communautés européennes a consacré le principe selon lequel, dans le domaine de l'assurance, une harmonisation plus poussée que prévue sera nécessaire avant que tous les avantages du marché intérieur, fondé sur le contrôle par le pays d'origine, soient étendus aux cas où on peut considérer que le preneur d'assurance ou l'assuré a besoin de la protection de sa législation nationale.

Ceci reflète la prise en considération d'une constatation simple : les législations nationales en matière d'assurance sont conditionnées essentiellement par le souci d'accorder la priorité à la protection du consommateur, preneur d'assurance, assuré, victimes de sinistres. Cette approche a également été déterminante pour l'adoption, le 22 juin 1988, de la deuxième Directive de coordination de l'assurance non-vie, qui réalise pour les grands risques industriels et commerciaux un véritable marché commun fondé sur le principe du contrôle par le pays d'origine, mais qui laisse les petits risques et les risques privés (les risques dits de masse) soumis au contrôle de l'État de destination, les privant ainsi d'une grande partie des avantages du marché intérieur.

Cette approche a également amené la Commission, en élaborant la proposition adoptée aujourd'hui, à limiter son application aux cas

où le preneur d'assurance, ou l'assuré, n'a pas besoin de la protection de son droit national.

## AMÉLIORER LA CONNAISSANCE DES LANGUES ÉTRANGÈRES EST ESSENTIEL POUR LA RÉALISATION DU MARCHÉ INTÉRIEUR

Une stratégie cohérente de la Communauté en vue de la réalisation du grand marché doit tenir compte d'un fait capital : pour l'exercice effectif du droit de libre circulation et d'établissement des citoyens communautaires il est nécessaire de réduire les barrières linguistiques ; pour que nos entreprises tirent pleinement profit du marché intérieur il faut assurer à leur personnel les qualifications linguistiques nécessaires.

Bien que la méconnaissance des langues étrangères constitue le talon d'Achille de la libre circulation des personnes et des idées et un handicap à l'accroissement des entreprises communautaires et des échanges commerciaux dans la Communauté, il n'existe pas, au niveau communautaire, une action pour promouvoir l'enseignement et l'apprentissage des langues étrangères. C'est cette lacune que la Commission vise à combler en adoptant aujourd'hui (21 décembre 1988) un ensemble de propositions pour le lancement du programme « LINGUA ».

En ce faisant, la Commission s'inscrit dans les préoccupations montrées par les conseils européens de Stuttgart en 1983 et de Milan en 1985 ainsi que par le Conseil des ministres et le Parlement européen, qui ont adopté de nombreuses résolutions et conclusions sur l'enseignement et l'apprentissage de langues étrangères. La Commission elle-même avait fait des propositions, déjà en 1978, pour un programme d'action concernant l'enseignement des langues dans la Communauté.

Le programme LINGUA, selon la proposition de la Commission, poursuit deux objectifs principaux : augmenter la capacité des citoyens de la Communauté à communiquer entre eux par une amélioration quantitative et qualitative de l'enseignement et de l'apprentissage des langues étrangères, entendant pour telles les langues officielles de la Communauté ; et assurer la mise en œuvre de mesures efficaces en vue de pourvoir, dans l'intérêt des entreprises de la Communauté, la force de travail présente et future des niveaux de connaissance en langues étrangères requis pour permettre à ces entreprises de bénéficier pleinement du marché intérieur.

La Commission a choisi délibérément de proposer une stratégie d'action impliquant la diversification de l'offre en langues étrangères dans les programmes d'éducation et de formation, plutôt que de promouvoir une ou deux langues prioritaires. Consciente de la riche diversité des traditions linguistiques et culturelles en Europe, la Commission considère que toutes les langues officielles de la Communauté devraient être plus largement enseignées.

Les États membres seront appelés à appliquer des principes communs, tels que l'encouragement des jeunes à étudier au moins une langue étrangère de la Communauté pendant la période de scolarité obligatoire et d'acquérir une connaissance suffisante de deux langues de la Communauté, inciter les élèves et les étudiants à participer à des échanges scolaires, une preuve de connaissance d'au moins une langue communautaire autre que la maternelle dans l'accès aux universités, la possibilité à tous les étudiants inscrits à l'Université de combiner l'étude de langues étrangères avec la poursuite de leurs études principales, l'encouragement aux professeurs de passer au moins six mois pendant leur formation initiale et des périodes de perfectionnement ou d'enrichissement plus tard dans le pays dont ils ont l'intention d'enseigner la langue, l'encouragement aux employeurs pour qu'ils prennent des mesures pour la formation linguistique durant la formation professionnelle sur le lieu de travail.

L'action communautaire est conçue comme un renforcement des efforts individuels réalisés par les États membres dans ce domaine et comme un développement de la coopération transnationale nécessaire pour soutenir les actions des États membres.

La Commission espère que ce programme concernera près de 20 % des écoles et des établissements d'enseignement ou de formation professionnelle de la Communauté, 10 % des enseignants en service, un pourcentage important d'étudiants de l'enseignement supérieur étudiant les langues étrangères et exercera une influence croissante sur les entreprises de toutes dimensions en répondant à leurs besoins linguistiques.

## Structure du programme LINGUA

La Commission propose une première phase de 5 années (1990-1994) dont la première sera principalement une année de préparation. Le budget total estimé nécessaire s'élève à 250 millions d'ECU.

Les actions communautaires s'exerceront dans quatre grands domaines : la promotion de la formation linguistique des jeunes ; le renforcement du réseau universitaire européen et le développement de la formation initiale des enseignants de langue étrangère ; la promotion de l'enseignement de langues dans la vie économique ; et des mesures complémentaires pour la promotion de l'innovation pour l'amélioration de l'enseignement de langues étrangères.

Le premier domaine concerne l'enseignement de langues dans les écoles. Le programme LINGUA financera des bourses à la formation continue des enseignants et à l'échange d'élèves et de jeunes en formation ainsi que des visites préparatoires pour ces échanges. La Communauté offrira aussi une aide financière pour le développement de matériel didactique, le placement et formation des assistants en langue, des sections bilingues et multi-lingues, des projets conjoints entre institutions d'éducation et de formation et une assistance technique aux *curricula* européens.

En ce qui concerne le deuxième domaine, le programme sera géré dans le cadre de l'administration du programme ERASMUS, pour éviter les duplications inutiles et en même temps renforcer le domaine spécifique de l'enseignement de langues étrangères au sein des universités. Il s'agira, donc, comme pour ERASMUS, d'aider financièrement le réseau européen de coopération inter-universitaire et d'octroyer des bourses à la mobilité des étudiants et des enseignants de l'enseignement supérieur dans le domaine spécifique de l'enseignement et de l'apprentissage des langues étrangères.

Quant au troisième domaine, la Commission procédera à une analyse des besoins et aidera financièrement le développement du matériel à des fins spécifiques ainsi que celui des *curricula* et des qualifications.

Le quatrième domaine comprend le soutien des « Académies » (institutions désignées ou créées par les États membres pour l'enseignement de langues étrangères chargées de promouvoir les objectifs du programme) ; le développement de systèmes et de matériel pédagogique ; le soutien aux rapports sur la politique des États membres et sur la coopération future ; les aides aux associations et *consortia* pour leurs activités de soutien de LINGUA, et le soutien technique et logistique à la mise en œuvre et à l'évaluation du programme.

## Présentation juridique

La Commission présente l'ensemble du programme en deux propositions de décision du Conseil différentes. Cette dualité est due à la base juridique différente des deux décisions : la première couvre tous les principes et mesures relatifs à la formation professionnelle et est basée en conséquence sur l'article 128 du traité, et la deuxième couvre les activités concernant les écoles et d'autres programmes ne relevant pas de la formation professionnelle et est basée sur l'article 125 du traité.

## LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ DANS LA COMMUNAUTÉ

La Communauté européenne est engagée dans la lutte contre la pauvreté depuis longtemps. Des opérations d'aide alimentaire aux



personnes les plus nécessiteuses ainsi que des mesures diverses destinées à des populations précises (chômage de longue durée, illettrisme, par exemple) ont été entamées et financées par des budgets spécifiques ou par l'intermédiaire des Fonds structurels. Dès 1975, la Communauté a adopté un programme spécifique de lutte contre la pauvreté, qui s'est prolongé en 1985 avec un deuxième programme qui touche maintenant à sa fin.

Entre temps, le problème de la pauvreté dans la Communauté s'est considérablement étendu. Le nombre des personnes dépendant de l'assistance sociale a augmenté rapidement depuis les années 70 et il aurait même doublé dans plusieurs États membres.

La Commission propose donc (décembre 1988) un troisième programme spécifique pour une période de cinq ans doté de 70 millions d'ECU qui tienne compte des enseignements des deux programmes précédents (durée de l'action dans le temps, concentration des actions, coordination transnationale et évaluation en continu) et qui sera articulé autour de deux pôles : des actions-remèdes pour répondre aux besoins de la grande pauvreté, et des stratégies préventives en faveur des groupes à risque.

Le programme mettra en œuvre des expériences prototypes sélectionnées, en nombre restreint, de dimension plus vaste que les précédentes et ancrées dans les contextes locaux, combinant l'action gouvernementale et des actions locales sur le terrain et intégrant toutes les dimensions de la pauvreté. La Communauté donnerait une aide financière directe au développement d'expériences et informerait et aiderait à la réflexion.

La Commission négociera la sélection des projets prototypes avec les autorités nationales (au total une trentaine) et, une fois la sélection arrêtée, entrera en contact avec les autorités locales et les organisations publiques et privées du territoire pour mettre sur pied leurs structures de gestion. Un Comité directeur, composé de représentants de tous les acteurs impliqués dans la réalisation de l'expérience, gèrera chaque prototype. Ce Comité s'engagera à réaliser un programme concerté pour lutter contre tous les aspects spécifiques de la pauvreté dans leur région, province ou ville.

Chaque Comité devra préparer un projet détaillé de stratégie intégrée économique et sociale pour lutter contre la pauvreté dans tous ses aspects multidimensionnels et pour soutenir les groupes à haut risque de la zone territoriale concernée pour une durée de cinq ans.

Les Comités directeurs seront assistés et conseillés sur le plan technique par des unités de recherche et développement situées dans chaque pays ou groupe de pays. Il y aurait donc au total une huitaine. Ces unités constitueraient un réseau européen de lutte contre la pauvreté, animé par la Commission, qui assurerait aussi la diffusion des résultats.

Il est prévu de poursuivre la collecte et l'amélioration de la définition d'indicateurs de pauvreté comparables au niveau communautaire pour mieux suivre l'évolution et l'étendue du phénomène de la pauvreté.

#### **GÉNÉRALISER L'INTERDICTION DE FUMER DANS LES LIEUX PUBLICS AU SEIN DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE**

La Commission européenne vient d'adopter (décembre 1988) une proposition de recommandation du Conseil concernant l'interdiction de fumer dans les lieux publics.

Pour cette action, la Commission dispose de l'appui des Européens. En mars-avril 1987 un sondage effectué auprès de 12 000 Européens dans les douze États membres de la Communauté européenne (*Eurobaromètre* n° 27 « Les Européens et la prévention du cancer ») a démontré que 77 % souhaitent l'interdiction de fumer dans les lieux publics : fumeurs : 65 % — non fumeurs : 84 %.

Il existe plusieurs raisons valables pour interdire de fumer dans les lieux publics. La plus évidente — un an après l'incendie de King's

Cross — est la sécurité : les 31 victimes seraient encore en vie si une telle interdiction de fumer avait été en vigueur.

La santé est une autre raison fondamentale. Le tabagisme actif est maintenant reconnu comme étant la cause principale de décès et de maladies en Europe et la fumée de tabac, comme l'agent cancérogène le plus répandu dans notre environnement.

Le tabagisme passif, d'autre part, n'avait jusqu'à ce jour été considéré que comme une simple nuisance, mais au cours des dix dernières années, de nombreuses études ont montré que :

- le tabagisme passif augmente les risques de cancer du poumon et probablement aussi ceux d'autres cancers ;
- le tabagisme passif provoque maux de tête, problèmes respiratoires, toux, vertiges, bronchites et emphysemes ;
- le tabagisme passif chez la femme enceinte peut nuire au développement du fœtus ;
- le tabagisme passif est particulièrement nocif pour les enfants, les femmes enceintes, les personnes souffrant de bronchites chroniques, d'asthme, d'affections cardio-vasculaires, d'allergies à la fumée de tabac. Les enfants de parents fumeurs souffrent plus fréquemment d'affections du système respiratoire que les enfants de parents non-fumeurs.

**Les experts cancérologues insistent sur l'importance de contrôler le tabagisme dans les lieux publics, vu les conclusions de ces études.**

La Commission propose donc une recommandation du Conseil afin que les États membres prennent des mesures législatives pour interdire de fumer dans les lieux publics.

Cela signifie qu'après l'adoption par le Conseil, et la mise en vigueur par les États membres, les non-fumeurs pourront être protégés dans toute la Communauté européenne des risques pour leur santé encourus lors de l'exposition involontaire à la fumée des produits du tabac :

#### **1. Fumer pourra être interdit dans les établissements où :**

- des services sont rendus au public ;
- des personnes âgées ou des malades sont accueillis ou soignés ;
- des soins de santé préventifs ou curatifs sont donnés ;
- des enfants ou des jeunes en âge scolaire sont accueillis, logés ou soignés ;
- l'enseignement et la formation professionnelle sont dispensés ;
- des spectacles sont donnés ;
- des expositions sont organisées.

#### **Ainsi que**

- dans les établissements et endroits couverts où sont pratiqués des sports ;
- dans les stations et gares de métro, de chemins de fer, ports et aéroports.

Cette liste minimale pourra être complétée par les États membres.

**2. Dans ces établissements, des endroits clairement délimités pourront être réservés aux fumeurs.**

**3. Les restaurants et bars ne sont pas couverts par cette recommandation. Toutefois, les États membres sont libres de les y inclure.**

**4. Sur les lieux de travail (bureaux, salles de réunion, etc.) l'application de cette recommandation devra faire l'objet de concertation entre les partenaires sociaux concernés.**

## ANNEXE 1

### Rappel de la situation

Le conseil européen de Milan, en 1985, a insisté sur l'importance de lancer un programme européen de lutte contre le cancer. La Commission européenne a répondu en constituant un Comité d'experts cancérologues en janvier 1986 pour préparer le premier plan d'action 1987-1989 du programme « L'Europe contre le cancer ». Celui-ci a été publié dans le *Journal Officiel* C50 du 26 février 1987.

Une importante partie de ce plan de 75 actions est consacrée à la lutte contre le tabagisme (actions 1 à 14) et ceci, pour de bonnes raisons :

- le tabac constitue, de loin, l'agent cancérogène le plus répandu dans notre environnement ;
- il est la principale cause de décès et de maladies en Europe ;
- chaque année dans la Communauté européenne, on estime que 220 000 personnes meurent d'un cancer lié au tabagisme ; un nombre comparable de décès par d'autres types de maladies (pulmonaires et cardio-vasculaires) serait aussi dû au tabac.

La Commission européenne a déjà lancé plusieurs propositions de directives de prévention du tabagisme :

*en août 1987 :*

1. deux directives du Conseil pour l'harmonisation des taxes sur les cigarettes et les autres produits du tabac (action 1) (COM (87) 324 et 326 final) ;

*en janvier 1988 :*

2. une directive du Conseil pour l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres concernant l'étiquetage des produits du tabac (action 4) (COM (87) 719 final) ;

3. une directive du Conseil pour l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres concernant le taux maximal de goudron dans les cigarettes (action 5) (COM (87) 720 final) ;

*maintenant :*

4. une recommandation du Conseil pour l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres concernant l'interdiction de fumer dans les lieux publics (action 8).

Elle soutient aussi, dans le cas du programme « L'Europe contre le cancer » de nombreuses campagnes d'information sur les méfaits du tabac ainsi que des actions pilotes de sevrage tabagique.

## ANNEXE II

### ÉTAT ACTUEL DE LA LÉGISLATION NATIONALE CONCERNANT L'INTERDICTION DE FUMER DANS LES LIEUX PUBLICS

Dans la plupart des États membres de la Communauté européenne existent des réglementations sur l'interdiction ou la limitation de fumer dans les lieux publics.

En république fédérale d'Allemagne, les questions de santé publique relevant aussi de la compétence des « Länder », les dispositions concernant l'interdiction de fumer dans les lieux publics ne sont pas uniformes. En général, il est cependant interdit de fumer dans les écoles et autres établissements d'enseignement, tandis que, dans

certaines zones de transport, des zones non-fumeurs sont prévues.

En Belgique, en France et en Espagne, la loi définit de manière exhaustive les lieux où il est interdit de fumer. Cette interdiction couvre la plupart des locaux accessibles au public, en mettant l'accent sur les établissements destinés à accueillir les jeunes ou à donner des soins de santé. Toutefois, suivant les législations belge et espagnole, dans certains des lieux auxquels s'applique cette interdiction, il y a la possibilité de réserver une zone pour les fumeurs. Des zones fumeurs sont aussi autorisées dans certains moyens de transport. Il est à noter que la législation espagnole prévoit, qu'en cas de conflit, le droit à la santé des non-fumeurs prévaut sur celui des fumeurs, et ce dans tous les endroits où le droit à la santé des non-fumeurs pourrait être affecté.

Au Danemark, une décision du Conseil des ministres prévoit que les ministres adoptent, dans leur domaine de juridiction, des mesures portant sur l'interdiction ou la limitation de fumer dans certains lieux publics et dans certains transports avant le 1<sup>er</sup> juillet 1988.

En Irlande, un dispositif de juillet 1988 permet l'adoption de mesures législatives portant sur l'interdiction ou la limitation de fumer dans certains lieux publics.

En Grèce, en Italie et au Portugal existent des restrictions à l'usage du tabac dans certains lieux publics et moyens de transport.

Aux Pays-Bas, les restrictions sont limitées aux hôpitaux et aux salles de spectacles.

Au Luxembourg, l'interdiction se limite aux transports publics et aux salles de spectacles.

Au Royaume-Uni, seul est réglementé le droit de fumer dans les moyens de transport.

Il faut enfin signaler qu'en Grèce, au Luxembourg, en Italie, aux Pays-Bas, au Portugal et au Royaume-Uni des projets de lois sont déposés en vue d'améliorer la législation existante.

### ABOLITION DES CONTRÔLES DES PERSONNES AUX FRONTIÈRES INTRACOMMUNAUTAIRES

Le Conseil européen réuni à Rhodes a mis en relief l'importance de la libre circulation des personnes dans le contexte de la réalisation du grand marché sans frontières intérieures qui doit être achevé d'ici la fin de 1992. Le Conseil européen a convenu que chaque État membre désignera un responsable spécial de haut niveau pour assurer la coordination entre les différentes instances et organismes concernés par les problèmes qui se posent à propos de l'élimination des contrôles des personnes physiques lors des passages des frontières intérieures de la Communauté.

La Commission souligne la nécessité de développer la coopération entre États membres en vue de renforcer les contrôles aux frontières extérieures de la Communauté. C'est en effet le corollaire indispensable de l'élimination des frontières intérieures.

La Commission a adopté aujourd'hui (7 décembre 1988) un rapport factuel sur l'état de la situation concernant les problèmes liés à l'abolition des frontières intérieures et affectant la libre circulation des personnes. Dans bien des cas il s'agit de domaines où la compétence de la Communauté ne concerne que des aspects partiels de grands dossiers dont les implications internationales sont traitées par la coopération intergouvernementale ou dans l'enceinte d'organisations intergouvernementales spécialisées. Il est clair cependant que l'objectif de la Communauté de réaliser un espace sans frontières intérieures tel que le demande l'Acte unique ne peut être tenu que si les problèmes qui fournissent actuellement la justification ou le prétexte pour contrôler les personnes physiques lorsqu'ils passent les frontières intérieures de la Communauté sont résolus de façon à assurer un climat de confiance mutuelle entre tous les États mem-



bres. Il est essentiel de faire progresser la coopération entre États membres, entre leurs autorités judiciaires et de police ainsi que la coopération internationale dans le domaine de la lutte contre le terrorisme, la grande criminalité, la drogue et les trafics de toute nature.

Le rapport que Lord Cockfield a soumis aujourd'hui à la Commission fait le point sur un certain nombre de dossiers. Il s'agit notamment de la proposition de Directive « Facilitation des contrôles aux frontières » que la Commission avait proposée à la suite d'une demande émanant du conseil européen de Fontainebleau en 1984. D'autres dossiers importants concernent le rapprochement des législations sur les armes — proposition de directive de la Commission — et les problèmes de la drogue. Un certain nombre de dossiers ayant trait à des situations spécifiques dans lesquelles peuvent se trouver les individus par rapport aux autorités d'un État membre — droit d'asile, statut des réfugiés, visa d'entrée sur le territoire de la Communauté ou politique des visas des États membres, respect du droit pénal et des jugements pénaux et notamment, problèmes d'extradition — sont également évoqués dans le document qui fait le bilan de l'application d'un certain nombre de conventions du conseil de l'Europe et qui décrit également l'incidence sur le Grand marché de l'accord de Schengen.

Le Conseil européen avait souligné l'importance des obstacles à la libre circulation des personnes. Au-delà des pouvoirs respectifs des différentes enceintes, la responsabilité politique globale pour la réalisation du marché intérieur appartient au Conseil. Le rapport actuel adopté aujourd'hui par la Commission sera transmis au Conseil en vue d'intensifier, conformément au souhait exprimé par les chefs d'États et de gouvernements à Rhodes, le traitement des dossiers cités dans la mesure où ils relèvent de la compétence de la Communauté.

La Commission demande au Conseil de faire preuve de volonté politique pour atteindre l'objectif de 1992. Elle demande également au Conseil de superviser la coopération entre les États membres et entre ces derniers et la Commission, sur les problèmes traités dans ce rapport qui lui paraît essentielle dans ce contexte. Dans cet esprit, le rapport sera également communiqué aux ministres des États membres responsables pour les questions d'immigration qui se réuniront ce vendredi à Athènes dans le cadre du groupe TREVI.

A ce propos, la Commission a fait le commentaire suivant : « Qui conque a une connaissance approfondie de ces matières sait que les contrôles exercés actuellement aux frontières sont inefficaces. Ce que nous cherchons, ce sont des contrôles plus efficaces notamment aux frontières extérieures de la Communauté et, en ces temps de pénurie de ressources en effectifs, par dessus tout des contrôles d'un meilleur rapport coût-efficacité. L'abolition des frontières intérieures nous offre précisément l'opportunité de faire cela ».

#### UNE PREMIÈRE EUROPÉENNE : LE PANORAMA DE QUELQUE 130 SECTEURS INDUSTRIELS

Pour la première fois dans l'histoire de la Communauté, la Commission européenne vient de publier (décembre 1988) un « Panorama de l'industrie de la Communauté ».

Cet ouvrage constitue non seulement un élément de référence pour quelque 130 secteurs d'activité, mais il est également un outil de travail indispensable en particulier pour les PME, confrontées au grand défi de 1992. Cette publication comble une lacune importante : à titre de comparaison, il faut signaler que l'administration américaine publie une telle analyse depuis 30 ans.

Avec 1992 pour toile de fond, le Panorama de l'industrie de la Communauté présente d'une part une photographie actualisée de tous ces secteurs d'activité manufacturière et de services. D'autre part, il fait le point sur la réalité structurelle de ces secteurs, sur l'évolution de leur emploi, leur part de marché, leur position dans le commerce extérieur ainsi que leurs perspectives d'avenir. Pour de nombreux secteurs d'activité, en outre, des comparaisons ont été faites avec les États-Unis et le Japon.

Le Panorama de l'industrie paraîtra chaque année dans une version mise à jour et en tenant compte des besoins des utilisateurs. L'intention est de disposer, déjà pour la version 1990 de données statistiques plus précises et d'étendre l'analyse à d'autres secteurs industriels.

Un des objectifs du projet est de mettre au point, parallèlement à la publication, une base de données contenant des statistiques industrielles actualisées et le plus large possible. Les services de la Commission, en collaboration étroite avec l'industrie, ont entamé la mise au point de cette base de données, qui pourrait être opérationnelle dès 1989.

#### L'optimisme de l'industrie : l'anticipation de 1992

Le Panorama de l'industrie de la Communauté présente outre une synthèse des informations sectorielles, un chapitre intéressant consacré aux grandes tendances qui résultent de l'évolution technologique.

Il faut retenir en premier lieu de cette analyse l'image optimiste et confiante de l'industrie qui contraste avec certaines opinions émises à propos des chances qu'offre l'achèvement du grand marché intérieur.

Parmi les autres points saillants, signalons :

- les importantes adaptations structurelles réalisées par l'industrie de la Communauté au cours des dernières années :

- restructuration profonde dans la plupart des secteurs avec en moyenne une diminution de l'emploi industriel de 15 % entre 1980 et 1986 ;

- la réalisation du marché unique a été anticipée par beaucoup d'opérateurs ;

- une remarquable diffusion des technologies nouvelles dans tous les secteurs industriels et de services ;

- confirmation de la croissance de la part relative des services ; il convient cependant de souligner que la croissance industrielle est statistiquement sous-estimée car l'amélioration de la qualité des produits industriels et la baisse des prix de certains d'entre eux minorent les taux d'augmentation de la production industrielle.

A retenir spécialement la forte progression des services marchands qui représentent désormais 47,7 % de la valeur ajoutée contre 26,3 % pour l'industrie manufacturière. Ce phénomène s'explique par le fait qu'une partie croissante de l'activité industrielle est désormais effectuée en dehors des entreprises concernées et par la forte progression de l'ensemble des services liés à la diffusion des technologies de l'information ;

- l'importance et le dynamisme de toute une série d'activités jusqu'ici très peu connues : services de sécurité, courrier express, services d'entretien, services de nettoyage, etc. ;

- en ce qui concerne la production manufacturière il faut remarquer son redressement depuis 1985 : plus 7,4 % d'augmentation entre 1985 et 1987 ;

- la performance commerciale : le déficit vis-à-vis du Japon demeure préoccupant. Malgré le triplement des exportations manufacturières de la Communauté vers le Japon entre 1980 et 1987, ce déficit est passé, au cours de la même période, de 8 à 23 milliards d'ECU ;

Cela étant, le rapport souligne le développement très satisfaisant des échanges internationaux : un phénomène qui s'explique par le fait que la production industrielle européenne s'oriente de plus en plus vers la spécialisation internationale. Dans la plupart des secteurs, les échanges ont progressé nettement plus rapidement que la production.

Enfin la progression du commerce intra-communautaire est particulièrement remarquable puisque dans pratiquement tous les secteurs industriels, les échanges entre partenaires de la Communauté ont plus que doublé entre 1980 et 1987 ;

— le Panorama met en évidence un certain nombre de tendances à la croissance qui découlent soit de la perspective du grand marché, soit de l'évolution technologique :

- les secteurs qui présentent à la fois les perspectives de croissance les plus importantes et la potentialité de parts de marché accrues de la Communauté sont notamment les industries aérospatiales, les services de télécommunications, l'industrie pharmaceutique et le logiciel.

Quant au secteur des semi-conducteurs, l'analyse contenue dans le Panorama constitue un clignotant pour l'Europe : en effet, ce secteur présente des perspectives de croissance rapide au niveau mondial (augmentation de la production de plus de 10 % par an entre 1987 et 1993) mais la part de marché de la Communauté pourrait diminuer.

Pour ce qui est de l'évolution technologique, le Panorama estime qu'un redressement de la situation relative de la Communauté dans les industries de haute technologie est possible. A ce titre, il met en exergue un certain nombre de tendances intéressantes : le développement de l'utilisation de nouveaux matériaux et les perspectives offertes par le développement de l'audiovisuel en général et de la télévision à haute définition en particulier.

### **III. — Relations extérieures**

#### **COOPÉRATION CEE-TUNISIE**

Le Conseil de coopération CEE-Tunisie a tenu le 20 février 1989 à Bruxelles sa 4<sup>e</sup> session au niveau ministériel sous la présidence de M. Francisco Fernandez Ordonez ministre des Affaires étrangères du royaume d'Espagne, président en exercice du conseil des Communautés européennes.

La délégation tunisienne était conduite par M. Abdel Hamid Escheikh, ministre des Affaires étrangères.

La Commission était représentée par M. Abel Matutes, commissaire. La Banque européenne d'investissement était représentée par M. Alain Prate vice-président.

Le moment choisi pour cette nouvelle session ministérielle dans le cadre de l'Accord de coopération entre la Communauté et la Tunisie revêtait une signification particulière dans la mesure notamment où elle a marqué la 1<sup>re</sup> réunion du Conseil de coopération de l'ère nouvelle de la Tunisie. De son côté, la Communauté, après son élargissement, s'est résolument engagée dans la voie devant conduire au parachèvement de la construction européenne et notamment à la réalisation du Marché unique de 1992. Aussi était-il particulièrement opportun de faire le point de la coopération menée jusqu'ici dans le cadre de l'Accord de 1976. Le Conseil a aussi ouvert une réflexion sur les perspectives d'avenir de cette coopération dans le sens d'une solidarité accrue dans l'intérêt mutuel, en tenant le plus large compte de la politique de redressement économique et social engagée par la Tunisie.

Abordant le domaine des relations commerciales entre la Tunisie et la Communauté, le Conseil de coopération a pris note des préoccupations tunisiennes concernant le déficit structurel subsistant. Il a toutefois constaté avec satisfaction que les échanges commerciaux sont en constante augmentation et que la balance des paiements tunisienne a pris un tournant positif en 1986 grâce à l'effort de redres-

sement tunisien. Cependant, en 1988, la régression de la production agricole à la suite de la sécheresse a entraîné une détérioration de la balance alimentaire et commerciale tunisienne.

Dans le secteur agricole, les exportations traditionnelles de produits tels que l'huile d'olive ou les agrumes conservent une place importante. A cet égard, le Protocole additionnel conclu en 1987 dans le contexte de l'élargissement de la Communauté a assuré à la Tunisie la possibilité d'une exportation effective de 46 000 tonnes d'huile d'olive. En réponse aux préoccupations tunisiennes, la Communauté a donné l'assurance que le réexamen en avec la Tunisie du régime applicable à ce produit sera effectué avant le 30 juin 1990, en vue de l'échéance prévue au Protocole additionnel.

Dans le secteur industriel, la franchise tarifaire dont bénéficient les produits tunisiens lors de leur importation dans la Communauté a contribué à la progression des exportations et au dynamisme de certaines branches comme les textiles, le cuir ou les engrais. Le Conseil de coopération a pris note d'une demande tunisienne de supprimer les contingents encore existants pour les tissus de coton et les pantalons. La Communauté a, toutefois, fait remarquer que les exportations tunisiennes de ces produits restent toujours sensiblement inférieures aux niveaux convenus.

Les catastrophes naturelles subies récemment par la Tunisie pourraient avoir des conséquences graves se prolongeant en 1989 et compromettre la consolidation des résultats déjà atteints grâce aux efforts d'ajustements internes et externes courageusement poursuivis. Consciente de ce fait, la Communauté tiendra compte, dans le cadre de son aide alimentaire, des besoins exceptionnels de la Tunisie.

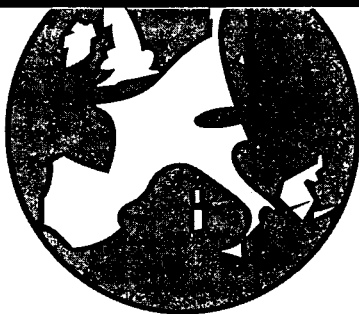
La Tunisie a souhaité pouvoir bénéficier d'un éventuel mécanisme financier lui permettant de s'assurer un approvisionnement de produits alimentaires auprès de la Communauté dans des conditions adaptées à la situation de sa balance commerciale. La Communauté a pris note de ce souhait en indiquant qu'il faut encore attendre le résultat de l'examen de cette question, d'ailleurs très complexe, soumise aux instances du Conseil.

Le Conseil de coopération s'est par ailleurs entretenu de l'utilisation des ressources du troisième Protocole financier, et notamment du montant réservé aux capitaux à risques, qui connaissent en Tunisie des débuts prometteurs. En vue de promouvoir de nouvelles liaisons entre petites et moyennes entreprises des États membres et de la Tunisie, les autorités tunisiennes ont entrepris des efforts que la Communauté souhaite encourager (accès de l'Agence tunisienne pour la promotion des investissements au système BC-NET, rencontres entre hommes d'affaires du type « Partenariat 87 »). La coopération en matière d'énergie, la protection de l'environnement, la lutte contre la pollution, constituent d'autres domaines importants de coopération.

La Tunisie a souhaité disposer des informations nécessaires sur la poursuite de l'intégration européenne dans la perspective du Marché unique de 1992, de manière à pouvoir en tenir compte dans ses perspectives de développement. La Communauté a saisi l'occasion de répondre à ce souhait en encourageant la poursuite des réunions à divers niveaux en ce qui concerne par exemple des informations relatives aux normes, aux formulaires standardisés pour le commerce, ainsi qu'aux transports.

Au-delà de ces aspects techniques, la Communauté a réaffirmé que le Marché unique profitera non seulement aux États membres de la Communauté, mais aussi aux partenaires de celle-ci, et que l'Europe de 1992 ne sera pas une « Europe forteresse » mais demeurera un partenaire ouvert.

De l'avis de la Communauté comme de la Tunisie, la nouvelle session du Conseil de coopération aura permis d'intensifier encore la coopération existante, contribuant aussi au développement économique et social de la Tunisie en favorisant le renforcement des relations mutuelles.



## Journée de la CEDECE sur « les marchés publics et la Communauté »

La CEDECE (Commission pour l'étude des Communautés européennes) et le Centre de documentation et de recherche européenne de l'université des sciences sociales de Toulouse, organisent le 26 mai 1989 une journée d'études sur les marchés publics et la Communauté européenne.

Les rapports prévus concernent :

« *Les derniers développements de l'action communautaire en matière de marchés publics* », rapport introductif de M. Robert Coleman, directeur de la division Marché intérieur et Affaires industrielles à la Commission des Communautés européennes.

« *Les marchés publics de travaux et l'adaptation de la directive du 26 juillet 1971* », rapport de M. Vlad. Constantinesco, professeur à l'université Robert Schuman de Strasbourg.

« *Les marchés de concession de travaux publics* », rapport de M. François Llorens, professeur à l'université des sciences sociales de Toulouse.

« *Le contrôle de la réglementation communautaire en matière de marchés publics* », rapport de M. Henri Labayle, professeur à l'université de Grenoble.

« *Les marchés publics de fournitures et l'adaptation de la directive du 21 septembre 1976* », rapport de MM. Christian Hen, maître de conférences à l'université des sciences sociales de Toulouse et M. Guy Guillermin, maître de conférences de Droit public, directeur du CUREI de Grenoble.

« *L'ouverture des marchés publics de télécommunications* », rapport de M. Jean Siotis, chef de division DG XIII, Commission des Communautés européennes.

« *Les marchés de fournitures et les accords G.A.T.T.* », rapport de M. Thiébaut Flory, professeur à l'université de Lille II.

« *Les marchés publics communautaires et les États tiers : l'ouverture des marchés publics japonais* », rapport de M. Jacques Léonard, maître de conférences à l'université de Paris XIII.

Le rapport de synthèse doit être présenté par le Professeur Jean-Claude Gaufron de l'université de Bordeaux, les séances étant présidées par les professeurs J. Bourrinet de l'université d'Aix-en-Provence et le professeur G. Isaac de l'université des sciences sociales de Toulouse.

Renseignements et inscriptions auprès de M. J.-Fr. Couzinet, maître de conférences à l'université des sciences sociales de Toulouse, Place Anatole France, 31042 Toulouse Cedex, Tél. : 61 63 35 00.

## COUR DES COMPTES

### Le rapport annuel 1987 et cinq rapports spéciaux

#### RAPPORT ANNUEL de la Cour des comptes des Communautés européennes relatif à l'exercice 1987 (JOCE C 316 du 12 décembre 1988)

Les principales observations de la Cour sur la gestion de l'exercice 1987 sont de deux ordres : elles confirment les constats antérieurs relatifs à l'exécution du budget et démontrent l'absence de maîtrise réelle, de la part de la Commission, des systèmes nationaux de mise en œuvre des politiques communautaires.

La Cour souligne ainsi la fiabilité insuffisante des prévisions budgétaires lors de la préparation du budget, le caractère inadéquat de certains choix de l'autorité budgétaire lors de son établissement, l'imperfection du suivi de l'exécution budgétaire, l'insuffisance de coopération des États membres qui négligent souvent de fournir les éléments utiles à une mise en œuvre satisfaisante du budget et, enfin, l'état imparfait de la consolidation législative communautaire.

De plus, son rapport met en évidence l'insuffisante capacité de la Commission à assumer sa responsabilité de supervision et de contrôle des politiques communes.

S'agissant des recettes, la Cour a insisté sur la vulnérabilité des ressources propres de la Communauté. En matière de gestion du « FEOGA-Garantie », elle rappelle les inquiétantes constatations formulées dans son rapport spécial sur le stockage public et montre que, dans le domaine des restitutions à l'exportation dans le secteur de la viande bovine, la fréquence et la qualité des contrôles opérés sont très insatisfaisantes. En ce qui concerne le volet « Orientation » de ce même fonds, la Cour met en exergue le manque d'information et d'instruments d'analyse nécessaires pour l'exercice et l'évaluation d'une politique structurelle efficace.

Quant à la gestion du Fonds social, la Cour constate que l'absence de définitions engendre une prolifération et une dispersion des pro-

jets. Le caractère aléatoire de la mobilisation des crédits disponibles ne permet, en la matière, aucune prévision sérieuse. Le fait qu'il n'existe aucun suivi physique ou financier des projets ni aucune analyse des résultats nuit à son efficacité.

La Cour remarque également, dans le cadre du Fonds européen de développement régional (FEDER), que les investissements en infrastructure n'ont que peu contribué à la réalisation de la politique communautaire régionale, tel qu'en témoigne le faible taux d'utilisation net des crédits. Le taux de rentabilité des fonds employés s'en trouve bas, comparé au coût des ressources financières engagées. En matière de recherche scientifique et technique, la Cour apprécie le lancement par la Commission d'un plan d'évaluation ambitieux dans ce domaine.

Elle constate de plus, le bilan globalement positif de la coopération financière et technique avec les pays tiers, tout en recommandant une attention soutenue aux circuits financiers responsables souvenant de retards importants des paiements aux bénéficiaires de l'aide communautaire.

Elle relève, en outre, de nombreuses imprécisions dans l'évaluation des projets du Fonds européen de développement (FED) et le contrôle des crédits qui y sont affectés.

Enfin, elle relève l'absence d'une réelle volonté de la Commission de suivre activement la gestion effectuée en son nom par la Banque européenne d'investissement des prêts, emprunts et bonifications d'intérêts.



**RAPPORT SPÉCIAL 1/88**  
**sur les procédures et systèmes communautaires et nationaux relatifs à la gestion du Fonds social européen**

La Cour des comptes des Communautés européennes a adopté le 10 mars 1988 un rapport spécial sur les procédures et systèmes communautaires et nationaux relatifs à la gestion du Fonds social européen.

Ce rapport est publié au Journal officiel des Communautés européennes n° C 126 du 16 mai 1988. Il contient les résultats du contrôle effectué tant à la Commission que dans les États membres, ces derniers se révélant être des éléments moteurs dans la conception et la mise en œuvre de la politique communautaire en la matière.

La Cour met en évidence les lacunes et faiblesses du processus d'élaboration de la politique du Fonds, de sa gestion et de son contrôle.

Il reste des progrès importants à accomplir — de l'avis de la Cour — pour que le système mis en place devienne efficace ; l'effort doit porter non seulement sur les procédures de gestion au sein de la Communauté, mais implique également la mise en place de structures adéquates de coordination et de contrôle dans les États membres.

**RAPPORT SPÉCIAL 2/88**  
**sur l'approche intégrée dans le financement communautaire des actions à finalité structurelle**

La Cour des comptes des Communautés européennes a arrêté le 18 mai 1988 un rapport spécial sur l'approche intégrée dans le financement communautaire des actions à finalité structurelle. Depuis 1978, une place croissante est accordée dans les financements communautaires à une telle approche, qui implique une coordination des interventions des différents instruments financiers de la Communauté.

Ce rapport, publié au Journal officiel n° C 188 du 18 juillet 1988, entend faire le point sur les premières initiatives mises en œuvre à ce sujet, antérieurement aux Programmes intégrés méditerranéens. Il s'agit de l'opération intégrée de développement pour Naples, du programme d'opération intégrée de Belfast, des programmes de développement intégré pour les îles occidentales de l'Écosse, la Lozère

et le sud-est de la Belgique, ainsi que des Actions pilotes préparatoires aux Programmes intégrés méditerranéens.

La Cour s'est attachée, pour chacune des initiatives en cause, à analyser la structure de coordination mise en place, la programmation et le contenu envisagé des opérations, l'état des réalisations ainsi que les documentations disponibles. Une part significative du rapport est consacrée à l'examen des résultats atteints par l'approche intégrée sous l'angle de l'amélioration de l'impact des interventions et de l'accroissement des effets induits éventuels.

L'intérêt du document est à replacer dans la perspective de la réforme et de la coordination des Fonds structurels communautaires.

**RAPPORT SPÉCIAL 3/88**  
**sur l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche en Espagne et au Portugal**

La Cour des comptes des Communautés européennes a adopté le 18 mai 1988 un rapport spécial sur l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche en Espagne et au Portugal, qui actualise le rapport consacré en 1985 à la mise en œuvre de la même organisation commune des marchés dans la Communauté à dix. Ce rapport a été publié au Journal officiel des Communautés européennes n° C 188 du 18 juillet 1988.

Il constate que les conditions optimales pour l'application de l'organisation commune n'étaient pas encore réunies dans les nouveaux États membres au moment de l'enquête.

Des faiblesses ont été relevées, en particulier en ce qui concerne le respect des normes de commercialisation, le rôle joué par les organisations de producteurs et les structures établies par les deux États membres pour le contrôle de l'application de la réglementation communautaire.

Tout en reconnaissant qu'une période d'adaptation est nécessaire, la Cour conclut que le bon fonctionnement de ce marché dépend de l'application stricte de la réglementation et que, dans les deux pays, le processus d'intégration devra être poursuivi.



## RAPPORT SPÉCIAL 4/88

### sur la coopération régionale financée dans le cadre des conventions de Lomé

La Cour des comptes des Communautés européennes a adopté le 18 mai 1988 un rapport spécial sur la coopération régionale financée par les Fonds européens de développement dans le cadre des conventions de Lomé. L'effort d'intégration économique entre les États ACP d'une même région s'inscrit en effet dans le cadre de la coopération ACP-CEE ; il tend à promouvoir le développement économique et, depuis Lomé III, l'autosuffisance alimentaire des pays ACP.

Ce rapport, publié au Journal officiel des Communautés européennes n° C 188 du 18 juillet 1988, analyse l'impact de l'aide communautaire sur le développement de la coopération régionale, marquée par des disparités importantes d'ordre notamment socio-économique dans la situation des divers pays regroupés au sein d'une région géo-

graphique donnée. Le document se fonde sur l'examen de la mise en œuvre, dans chaque secteur économique concerné, des actions financées sur la part de la dotation des Fonds européens de développement réservée à la coopération régionale.

Tout en portant une appréciation positive sur la réalisation de maints objectifs immédiats, la Cour met l'accent sur les améliorations nécessaires dans la gestion de l'aide communautaire, en vue d'atteindre, à plus long terme, les objectifs fondamentaux de la coopération régionale définis dans les conventions de Lomé.

Cette analyse contribue à la réflexion sur la place de l'approche régionale dans la coopération ACP-CEE, au moment où un nouveau cycle de négociations s'apprête à débiter.

## RAPPORT SPÉCIAL 5/88

### sur la gestion et le contrôle du stockage public

La Cour des comptes des Communautés européennes a adopté le 8 septembre 1988 un rapport spécial sur la gestion et le contrôle du stockage public des produits agricoles, publié au Journal officiel des Communautés européennes n° C 274 du 24 octobre 1988. Ce rapport est centré sur trois secteurs du marché (les produits laitiers, la viande bovine et les céréales) et sur six États membres (RF d'Allemagne, France, Irlande, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni). Il présente une analyse des responsabilités respectives de la Commission et des États membres par rapport à l'ensemble des opérations, depuis l'achat jusqu'à l'écoulement. Le rapport porte plus particulièrement sur les problèmes concernant le contrôle quantitatif et qualitatif, et la fiabilité des données relatives aux coûts et aux inventaires communiquées à la Commission par les États membres.

La première partie du rapport, où sont examinés les contrôles physiques, montre que la protection des intérêts de la Communauté au niveau de la valeur des stocks est insuffisante dans la pratique. La Commission a communiqué un certain nombre de lignes directrices aux États membres concernant la protection contre les pertes quantitatives, mais ces lignes directrices ne sont guère pratiques ni efficaces. Seuls trois États membres s'efforcent sérieusement de réaliser un inventaire annuel complet (et uniquement pour certains produits). Pour ce qui concerne la qualité, la Commission n'a mis en place qu'un nombre très limité de règles au niveau central, et il existe des différences importantes de nature et d'intensité dans les contrôles opérés par les États membres. Il en va de même, *mutatis mutandis*, pour la surveillance des conditions de stockage et l'inspection des entrepôts d'intervention. Les contrôles sur place de la Cour ont donné certains résultats alarmants. La Cour recommande la mise en place de règles plus claires au niveau central en vue d'har-

moniser les exigences minimales tant en matière de contrôle quantitatif que de contrôle qualitatif.

Le contrôle comptable varie d'un État membre à l'autre. Un seul pays peut garantir que ses déclarations mensuelles de dépenses d'intervention sont à jour par rapport aux données relatives aux mouvements physiques. Dans la plupart des cas, ces déclarations mensuelles n'ont qu'un rapport lointain avec le niveau réel des dépenses en cause. La Cour fait des propositions pour assurer une base comptable plus fiable à ces déclarations.

La Cour a constaté que la contribution des services nationaux de contrôle interne et externe variait d'un État membre à l'autre et que les travaux de ces services étaient largement déterminés par des objectifs nationaux. Les déclarations mensuelles ne font l'objet d'aucun contrôle national et aucune certification n'est délivrée pour les comptes annuels soumis au FEOGA. Les efforts de la Commission dans ce domaine du contrôle ont été soit inexistantes, soit caractérisés par leur manque d'efficacité à tous les niveaux. En dépit des améliorations de ces dernières années, la procédure d'apurement des comptes n'offre toujours aucune garantie suffisante.

Dans ces conditions, la Cour conclut qu'elle n'est pas en mesure de garantir la fiabilité des comptes du FEOGA relatifs au stockage à l'intervention.

La Cour se félicite de l'intention de la Commission, telle qu'elle apparaît dans sa réponse au rapport de la Cour, de réunir un groupe de travail constitué de représentants des États membres et chargé d'examiner les principales recommandations du rapport.

Janvier 1989  
numéro spécial

# **LES RESTRUCTURATIONS**

## **droit du travail**

## **protection sociale**

**DROIT SOCIAL : 3 rue Soufflot - 75005 PARIS**  
**Téléphone : (1) 46 34 10 30 - Télécopieur (1) 46 34 55 83**

# REVUE DU MARCHÉ COMMUN

## Numéros spéciaux

### N° 307 — Mai-Juin 1987

Le trentième anniversaire du traité de Rome :  
réalisations effectives ou en gestation

### N° 309 — Août-Septembre 1987

Le trentième anniversaire du traité de Rome :  
les méthodes institutionnelles de la construction européenne

### N° 312 — Décembre 1987

Le trentième anniversaire du traité de Rome :  
relations extérieures de la Communauté

# ÉTUDES INTERNATIONALES

Volume XX, n° 1, mars 1989

Directeur : Gérard HERVOUET.

Directeur adjoint : Thierry HENTSCH.

## NUMÉRO SPÉCIAL

### L'ARCTIQUE

#### SES DIMENSIONS ÉCONOMIQUES, POLITIQUES, STRATÉGIQUES ET JURIDIQUES

SOUS LA DIRECTION DE DONAT PHARAND

	AVANT-PROPOS
W. HARRIET CRITCHLEY :	L'IMPORTANCE INTERNATIONALE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DANS LES RÉGIONS ARCTIQUES
JOHN HALSTEAD :	L'IMPORTANCE POLITIQUE ET STRATÉGIQUE DE L'ARCTIQUE : UNE PERSPECTIVE CANADIENNE
FREDERICK HARHOFF :	SÉCURITÉ ET POLITIQUES DE L'ARCTIQUE : UNE PERSPECTIVE GROENLANDAISE
EVGENIA L. ISSRAELIAN :	L'INITIATIVE DE GORBATCHEV À MOURMANSK ET LES MESURES DE RESTAURATION DE LA CONFIANCE DANS L'ARCTIQUE
FINN SOLLIE :	L'IMPORTANCE POLITIQUE ET STRATÉGIQUE DE L'ARCTIQUE : UNE PERSPECTIVE NORVÉGIENNE
ORAN R. YOUNG :	LA POLITIQUE INTERNATIONALE DANS L'ARCTIQUE : UNE PERSPECTIVE AMÉRICAINE
PETER JULL :	L'ARCTIQUE ET L'INTERNATIONALISME INUIT
DONAT PHARAND :	LES PROBLÈMES DE DROIT INTERNATIONAL DE L'ARCTIQUE
ÉTUDE BIBLIOGRAPHIQUE :	
NILS ØRVIK :	L'ARCTIQUE FACE AUX ANNÉES 90

#### CHRONIQUE DES RELATIONS EXTÉRIEURES DU CANADA ET DU QUÉBEC

DIRECTION ET RÉDACTION : Centre québécois de relations internationales, Faculté des sciences sociales, Université Laval, Québec, Qué., Canada G1K 7P4, tél : (418) 656-2462

SERVICE DES ABONNEMENTS : Les demandes d'abonnement, le paiement et toute correspondance relative à ce service doivent être adressés au Centre québécois de relations internationales, Faculté des sciences sociales, Université Laval, Québec, Qué., G1K 7P4, Canada

ABONNEMENT ANNUEL :	Quatre numéros par an	ÉTRANGER
	Régulier : \$30.00 (Can.)	\$35.00 (Can.)
	Étudiant : \$20.00 (Can.)	le numéro : \$ 12.00 (Can.)
	Institution : \$45.00 (Can.)	
	(tous pays)	

# Le financement de l'industrie

un numéro spécial de la **Revue d'économie industrielle**

## INTRODUCTION

Jacques DE BANDT : « Le financement de l'industrie : sur quoi débouchent les mutations en cours ? ».

## PREMIÈRE PARTIE

Les évolutions et transformations passées, en cours et prévisibles, des systèmes financiers et des relations entre créanciers et débiteurs

Michel SAINT-MARC : « Le financement du développement industriel français de 1945 à 1985 ».

Michel BERGER : « Segmentation et flexibilité du marché des capitaux externes pour les entreprises industrielles ».

Michel DEVELLE : « L'économie d'endettement et sa prévisible évolution ».

Michel CASTEL : « Les nouveaux enjeux monétaires et financiers. Perspectives à moyen terme ».

Bernard HAUDEVILLE : « Vers un capitalisme sans capitalistes ? ».

## DEUXIÈME PARTIE

Les financements publics de l'activité industrielle y compris en particulier sur le plan régional

Gabriel COLLETIS : « Le financement du système productif. Les mécanismes de transfert État-industrie : une comparaison France-Allemagne ».

Jean-Paul de GAUDEMAR : « Quelques réflexions sur un aspect du financement public du système productif : les aides à finalité régionale en France et dans les autres pays de la Communauté européenne ».

Didier SALVADORI : « Le financement des systèmes productifs régionaux ».

## TROISIÈME PARTIE

Les problèmes de financement de l'entreprise

Christian LONGHI et Gérard MONDELLO : « Investissements et contraintes de financement : étude théorique et statistiques ».

Anna MARICIC et Christian PICJOR : « L'entrepreneuriat : entre artisanat, production et secteur bancaire : documents d'interprétation ».

Michel DIETSCH : « Quelques aspects de l'inter-entreprises dans les entreprises ».

Nadine LEVRATTO et André TROPEA : « Le financement productif et financement bancaire de l'entreprise ».

Olivier PASTRÉ : « La modernisation des banques et les entreprises ».

MCABT00000000  
THE EUROPEAN COMMUNITY  
INFORMATION SERVICE  
2100 M STREET, N.W. SUITE 707  
WASHINGTON DC 20037  
USA

Un volume 15,5 x 24 .— 224 pages .— **PRIX 99 F**  
Editions techniques et économiques  
3, rue Soufflot 75005 PARIS (1) 46 34 10 30